

# Real Estate Insights

Aktuelle Brancheninformationen aus Deutschland, Österreich  
und der Schweiz

Ausgabe 27 | April 2021 | PwC



## Vorwort

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

in der vorliegenden Ausgabe der *Real Estate Insights* informieren wir Sie wie gewohnt über aktuelle Brancheninformationen aus der D-A-CH-Region.

Seit Jahren beschäftigt sich die Immobilienbranche mit der Frage, ob der deutsche Gesetzgeber eine Grunderwerbsteuerreform umsetzt, die nicht nur für sog. Share Deals enorme Auswirkungen hätte, sondern auch über die Grenzen Deutschlands hinaus von Bedeutung ist. Mit Redaktionsschluss ist der Zeitpunkt näher gerückt, zu dem die geplanten Änderungen umgesetzt und in Kraft treten könnten. Wir gehen daher in unserem ersten Artikel ausführlicher darauf ein.

Eine ebenfalls mit Spannung erwartete Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts zum „Berliner Mietendeckel“, die in diesem Monat veröffentlicht wurde, würdigen wir in unserem zweiten Artikel. Darüber hinaus wurden Anfang des Jahres mit dem Fondsstandortgesetz, dem Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes und dem Schwarmfinanzierungsbegleitgesetz gleich drei neue Gesetzentwürfe vorgestellt, die nicht zuletzt das Kapitalanlagegesetzbuch verändern werden und neue Anlagemöglichkeiten in Immobilien schaffen, auf die wir in unserem dritten Beitrag eingehen.

Im Artikel zur optimalen Büroflächennutzung, den wir auf der Grundlage unserer im letzten Jahr veröffentlichten Studie „*Mehr Home, weniger Office*“ erstellt haben, geben wir Ihnen einige Einblicke dazu. Auch darf natürlich das Thema ESG nicht fehlen: Hier konzentrieren wir uns nicht nur auf die vertragliche Sicherung von Nachhaltigkeitskriterien, sondern auch auf die jüngsten Berichtsstandards in Ergänzung der Global Reporting Initiative (GRI) für den Bereich Steuern.

Zudem diskutieren wir höchstrichterliche Entscheidungen zu umsatzsteuerrechtlichen Fragen von Bauträgern/Projektentwicklern bei Immobilienübertragungen, ebenso wie aktuelle Entwicklungen in der Rechtsprechung zum Schadensrecht. Ab wann Flächenabweichungen zum Mangel einer Mietsache werden, stellen wir Ihnen in einem weiteren Artikel vor, der die aktuelle Rechtsprechung berücksichtigt.

Auch in dieser Ausgabe widmen wir uns wieder immobilienpezifischen Themen, die in Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie stehen. Dabei werden rechtliche Fragen zu den Auswirkungen des Lockdowns auf die Mietzahlungspflicht gewerblicher Mieter ebenso erläutert wie die Unbrauchbarkeit von Bestandobjekten und die damit einhergehenden Risiken – aus rechtlicher und bilanzieller Sicht – für Bestandgeber in Österreich. In unserem letzten Artikel beschäftigen wir uns mit einigen Entscheidungen des Schweizer Bundesgerichts und beleuchten dazu jüngste Entwicklungen bei der Verlustrechnung.

Wir wünschen Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre und freuen uns auf Ihr Feedback.

**Thomas Veith**  
PwC Deutschland

Partner, Real Estate Industry Leader

**Uwe Stoschek**  
PwC Deutschland

Partner, Global Real Estate Tax Leader

# Inhalt

<b>Fachbeiträge aus Deutschland</b> .....	<b>3</b>
Verschärfung der Grunderwerbsteuerregeln für Share Deals.....	3
Nichtigkeit des „Berliner Mietendeckels“ – Können Vermieter wirklich aufatmen?.....	6
Das KAGB im Wandel – Neue Anlagemöglichkeiten in Immobilien.....	8
Mehr Home, weniger Office: Wann sich eine Flächenoptimierung für Nutzer rechnet.....	11
ESG – Vertragliche Sicherung von Nachhaltigkeitskriterien.....	15
Verantwortungsvolle Geschäfts- und Steuerpolitik: Das Nachhaltigkeitsreporting im Steuerrecht.....	18
Bauträger-/Projektentwickler-Rechtsprechung: Nicht der Umsatzsteuer unterliegende Immobilienübertragungen.....	21
Aktuelles zum Schadensrecht: Showdown zwischen V. und VII. Zivilsenat des BGH.....	24
Kein Mangel der Mietsache bei Abweichung der Mietfläche von 10 %, sofern es sich bei der Flächenangabe im Mietvertrag nicht um eine vertraglich vereinbarte Sollbeschaffenheit handelt.....	26
Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die Mietzahlungspflicht von durch den Lockdown betroffenen gewerblichen Mietern.....	28
<b>Fachbeiträge aus Österreich</b> .....	<b>30</b>
Pandemiebedingte Unbrauchbarkeit von Bestandobjekten: Risiken für Bestandgeber aus rechtlicher und bilanzieller Sicht.....	30
<b>Fachbeiträge aus der Schweiz</b> .....	<b>32</b>
Aktuelle Entwicklungen bei der Verlustverrechnung im Immobilienbereich in der Schweiz – grosser Plan oder Chaos pur?.....	32
<b>Service</b> .....	<b>35</b>
Veröffentlichungen.....	35
Veranstaltungen.....	37
<b>Über uns</b> .....	<b>38</b>
Ihre Ansprechpartner.....	38
Redaktion.....	39
Bestellung und Abbestellung.....	39



# Fachbeiträge aus Deutschland

## Verschärfung der Grunderwerbsteuerregeln für Share Deals

Bereits am 31. Juli 2019 hatte die Bundesregierung einen Gesetzentwurf zur Änderung des Grunderwerbsteuergesetzes beschlossen, dessen Umsetzung seitdem aber immer wieder verschoben. Das Gesetzgebungsverfahren wurde im April 2021 wieder aufgenommen. Bereits am 7. Mai 2021 wird der Bundesrat abschließend über den Gesetzentwurf abstimmen. Von besonderer Bedeutung sind die Absenkung der Anteilsgrenze von 95 % auf 90 % und die Ausdehnung der Grunderwerbsteuerregeln für Personengesellschaften auf Kapitalgesellschaften. Die neuen Regelungen sollen ab dem 1. Juli 2021 anzuwenden sein. Betroffen von diesen geplanten neuen Regelungen sind nicht nur klassische Immobilienunternehmen, sondern jede Gesellschaft, die eine deutsche Immobilie hält (z. B. Industrieunternehmen mit eigenen Verwaltungs- oder Produktionsanlagen).

---

**Dr. Michael A. Müller,**  
WP/StB, ist Partner im Bereich  
Real Estate Tax bei PwC in  
Berlin.  
mueller.michael@de.pwc.com

**Roland Krenz, RA,**  
ist Senior Manager im Bereich  
Real Estate Tax bei PwC in  
Berlin.  
roland.krenz@pwc.com

---

---

### Grunderwerbsteueraufkommen seit 2010 verdreifacht

---

Das Aufkommen der Grunderwerbsteuer hat sich von 5,29 Milliarden Euro im Jahr 2010 auf 16,06 Milliarden Euro im Jahr 2020 verdreifacht. Maßgeblich sind dafür neben dem gestiegenen Transaktionsvolumen am deutschen Immobilienmarkt auch die deutliche Erhöhung der Preise und die Erhöhung der Grunderwerbsteuersätze seit 2006 von 3,5 % auf bis zu 6,5 % in zahlreichen Bundesländern.

---

### Kernpunkte der Gesetzesänderung

---

Durch folgende Maßnahmen soll das Grunderwerbsteueraufkommen weiter erhöht werden:

1. Absenkung der derzeitigen Anteilsgrenze für Share Deals von 95 % auf 90 %
2. Verlängerung der Haltefrist des § 1 Abs. 2a GrEStG von fünf auf zehn Jahre
3. Ausdehnung des Erwerbstatbestands des § 1 Abs. 2a GrEStG von Personengesellschaften auf Kapitalgesellschaften (neuer § 1 Abs. 2b GrEStG)
4. Anwendung der Ersatzbemessungsgrundlage auf Grundstücksverkäufe im Rückwirkungszeitraum von Umwandlungsfällen
5. Verlängerung der Vorbehaltensfrist in § 6 GrEStG auf 15 Jahre.

Von besonderer Bedeutung für Share Deals sind die ersten drei Maßnahmen, weshalb deren Auswirkungen nachfolgend genauer dargestellt werden.

---

## Absenkung der Anteilsgrenze von 95 % auf 90 %

---

Nach geltendem Recht wird bei einer Übertragung von Anteilen an grundbesitzenden Gesellschaften Grunderwerbsteuer nur erhoben, wenn mindestens 95 % der Anteile übertragen werden. Dies hat in der Praxis dazu geführt, dass relativ häufig nur bis zu 94,9 % der Anteile an Gesellschaften übertragen werden. Das wird des Öfteren als missbräuchliche Gestaltung bezeichnet; die Einhaltung der gesetzlichen Grenzen durch die Steuerpflichtigen stellt aber zweifellos keinen Missbrauch dar.

Diese Grenze soll nun von 95 % auf 90 % gesenkt werden. Zukünftig würde damit der Erwerb von 90 % der Anteile an grundbesitzenden Gesellschaften Grunderwerbsteuer auslösen – und zwar auf den vollen Grundbesitzwert und nicht nur auf 90 %. Dies ist verfassungsrechtlich problematisch, denn es könnte einen Verstoß gegen das Verhältnismäßigkeitsprinzip bedeuten, wenn bei einer Grenze von 90 % die Bemessungsgrundlage der Steuer 100 % ist. Dies gilt übrigens bereits für die derzeitige 95 %-Grenze. Reduziert der Gesetzgeber die Grenze weiter auf 90 %, erhöht sich der verfassungsrechtliche Begründungszwang erheblich und es steigt die Gefahr, dass die Grunderwerbsteuer auf Share Deals verfassungsrechtlich nicht mehr akzeptabel ist.

---

## Verlängerung der Haltefrist von fünf auf zehn Jahre

---

Nach geltendem Recht wird bei einer Übertragung von Anteilen an grundbesitzende Personengesellschaften Grunderwerbsteuer nur erhoben, wenn innerhalb von fünf Jahren mindestens 95 % der Anteile auf neue Gesellschafter übergehen (§ 1 Abs. 2a GrEStG). Dies hat in der Praxis dazu geführt, dass ein sogenannter Altgesellschafter, d. h. ein Gesellschafter, der seit Gründung oder seit mehr als fünf Jahren an der Personengesellschaft beteiligt ist, stets mehr als 5 % der Anteile hält. Auch in diesem Fall liegt kein Missbrauch, sondern eine Einhaltung der Steuergesetze vor.

Diese Frist soll nun auf zehn Jahre erhöht werden. Die Verlängerung der Frist ist ab dem 1. Juli 2021 zu beachten. Für Übergangsfälle schließt der Gesetzentwurf aus Gründen des Vertrauensschutzes jedoch aus, dass Personen, die am 30. Juni 2021 nach altem Recht bereits sog. Altgesellschafter waren, allein durch die Verlängerung des Betrachtungszeitraums wieder zu sog. Neugesellschaftern werden.

Da gleichzeitig auch die Anteilsgrenze von 95 % auf 90 % gesenkt werden soll, würde zukünftig bei einer Übertragung von 90 % der Anteile innerhalb von zehn Jahren Grunderwerbsteuer ausgelöst. Damit keine Grunderwerbsteuer ausgelöst wird, müsste zukünftig ein Altgesellschafter mehr als 10 % der Anteile für mehr als zehn Jahre halten. Dies soll auch für bestehende Strukturen gelten, wodurch Altgesellschafter zukünftig gezwungen wären, ihre Beteiligung länger als ursprünglich geplant zu halten.

Bereits die derzeitige Regelung des § 1 Abs. 2a GrEStG ist verfassungsrechtlich problematisch. Denn Grunderwerbsteuer wird immer dann ausgelöst, wenn sich der Gesellschafterbestand einer Personengesellschaft zu 95 % (oder zukünftig ggf. 90 %) verändert. Es kommt dabei nicht darauf an, ob nur ein Gesellschafter 95 % der Anteile erwirbt. Grunderwerbsteuer wird auch dann ausgelöst, wenn z. B. innerhalb von fünf Jahren jeweils 1 % der Anteile auf 95 neue Gesellschafter übergehen. Der Gesetzgeber fingiert wegen des veränderten Gesellschafterbestands steuerlich den Übergang des Grundbesitzes auf eine neue Gesellschaft. Dies erscheint willkürlich, da die Personengesellschaft zivilrechtlich unverändert fortbesteht, Minderheitsgesellschafter ihren Willen in der Gesellschaft nicht durchsetzen können und damit weder einen rechtlichen noch einen faktischen Zugriff auf den Grundbesitz der Gesellschaft haben. Mit der Absenkung der Anteilsgrenze auf 90 % und der Verlängerung der Haltefrist von fünf auf zehn Jahren, verstärken sich die Zweifel, ob § 1 Abs. 2a GrEStG verfassungskonform ist. Eine ähnlich gelagerte Steuernorm hat das Bundesverfassungsgericht 2017 als verfassungswidrig eingestuft (BVerfG vom 29. März 2017, 2 BvL 6/11, BGBl. I 2017, S. 1289).

---

## Ausdehnung des § 1 Abs. 2a GrEStG auf Kapitalgesellschaften

---

Die oben skizzierte Regelung des § 1 Abs. 2a GrEStG, wonach die Übertragung von 95 % der Anteile auf neue Gesellschafter Grunderwerbsteuer auslöst, gilt derzeit nur für Personen – nicht aber für Kapitalgesellschaften. Deshalb können nach geltendem Recht 100 % der Anteile an einer grundbesitzenden Kapitalgesellschaft auf neue Gesellschafter übertragen werden, ohne dass Grunderwerbsteuer ausgelöst wird. Voraussetzung hierfür ist, dass die Erwerber voneinander unabhängig sind und keiner der Erwerber 95 % oder mehr der Anteile erwirbt. Dies hat in der Praxis dazu geführt, dass häufig zwei unabhängige Erwerber in einem Verhältnis von 94 % und 6 % Anteile an Kapitalgesellschaften erwerben.

Wenn der Erwerbstatbestand des § 1 Abs. 2a GrEStG zukünftig auf Kapitalgesellschaften ausgedehnt wird, würde der Erwerb von 100 % der Anteile immer Grunderwerbsteuer auslösen. Grunderwerbsteuer würde nur dann nicht anfallen, wenn insgesamt weniger als 90 % der Anteile auf neue Erwerber übergehen. Erst

nach Ablauf von zehn Jahren könnte ein zweiter unabhängiger Erwerber die restlichen 10 % der Anteile erwerben, ohne Grunderwerbsteuer auszulösen.

Die durch die neue Regelung des § 1 Abs. 2b GrEStG ausgelöste Grunderwerbsteuer entsteht auf Ebene der grundbesitzenden Kapitalgesellschaft. Dies hat immerhin den Vorteil, dass die Grunderwerbsteuer sofort ertragsteuerlich abzugsfähig sein sollte.

Wie oben dargestellt ist bereits die derzeitige Fassung des § 1 Abs. 2a GrEStG verfassungsrechtlich problematisch. Bei Ausdehnung der Vorschrift auf Kapitalgesellschaften kommt ein weiteres Problem hinzu, denn anders als bei Personengesellschaften lässt sich insbesondere bei börsennotierten Kapitalgesellschaften nicht immer feststellen, auf welche Personen die Anteile übergehen. Die neue Vorschrift des § 1 Abs. 2b GrEStG wäre damit von Anfang an weder von der grundbesitzenden Kapitalgesellschaft noch von der Finanzverwaltung zu überwachen. Ein solch strukturelles Vollzugsdefizit in der Besteuerung wäre verfassungswidrig.

---

### **Einführung einer Börsenklausel**

---

Um dem entgegenzusteuern wurde im Gesetzentwurf unter § 1 Abs. 2c GrEStG eine Börsenklausel eingefügt. Diese Klausel sieht vor, dass bei Ermittlung der Quote des Gesellschafterwechsels für Zwecke des alten § 1 Abs. 2a und des neuen § 1 Abs. 2b GrEStG Übergänge von Anteilen an börsennotierten Kapitalgesellschaften außer Betracht bleiben. Allerdings ist die Börsenklausel äußerst lückenhaft. Weder sind alle Börsenplätze erfasst noch Börsengänge oder die Begebung neuer Aktien bei Kapitalerhöhungen. Weiterhin greift die Börsenklausel bei mittelbaren Anteilsübertragungen nicht. Die Börsenklausel entschärft deshalb das Problem einer möglichen Verfassungswidrigkeit nicht, sondern verschärft es. Es stellt eine krasse Ungleichbehandlung dar, wenn einige Anteilsbewegungen über die Börse außer Acht bleiben und andere nicht.

---

### **Anwendungszeitpunkt**

---

Positiv ist, dass die neuen Regelungen nicht rückwirkend, sondern erst ab 1. Juli 2021 anwendbar sein sollen. Auch bei der Ermittlung der 90 % Grenze werden Anteilsbewegungen an grundbesitzenden Kapitalgesellschaften vor dem 1. Juli 2021 nicht berücksichtigt.

---

### **Doppelbesteuerung droht**

---

Ausnahmen vom Anwendungszeitpunkt sieht das Gesetz nicht vor. Damit droht insbesondere eine Doppelbesteuerung im folgenden Fall:

Vor dem 1. Juli 2021 wird ein Kaufvertrag über 100 % der Anteile an einer grundbesitzenden Kapitalgesellschaft abgeschlossen. Die Anteile an der Kapitalgesellschaft werden jedoch erst nach dem 30. Juni 2021 übertragen. Der Abschluss des Kaufvertrags unterliegt nach geltendem Recht der Grunderwerbsteuer nach § 1 Abs. 3 GrEStG. Die Übertragung der Anteile unterliegt nach den geplanten neuen Regelungen nochmals der Grunderwerbsteuer nach § 1 Abs. 2b GrEStG.

---

### **Fazit**

---

Das Gesetzesvorhaben wurde immer wieder mit der Begründung verschoben, dass die geplanten Regelungen einer Überarbeitung bedürfen. Die nun geplanten gesetzlichen Regelungen entsprechen aber – abgesehen von der neuen Börsenklausel – im Wesentlichen dem Vorschlag der Länderfinanzministerkonferenz vom 21. Juni 2018. Diese sind nicht nur handwerklich fehlerhaft, sondern verfassungsrechtlich in mehrfacher Hinsicht problematisch. Die neuen gesetzlichen Regelungen werden deshalb früher oder später vor dem Bundesverfassungsgericht in Karlsruhe landen.



## Nichtigkeit des „Berliner Mietendeckels“ – Können Vermieter wirklich aufatmen?

Seit dem 15. April 2021 ist klar, dass der „Berliner Mietendeckel“ verfassungswidrig ist und Vermieter von Wohnungen im Land Berlin wieder die mietvertraglich vereinbarte Miete vom Mieter verlangen können. Fraglich ist, ob nun der Bundesgesetzgeber tätig werden wird.

Das Bundesverfassungsgericht hat am 15. April 2021 seinen Beschluss vom 25. März 2021 (2 BvF 1/20, 2 BvL 4/20, 2 BvL 5/20) veröffentlicht, nach dem das Gesetz zur Mietenbegrenzung im Wohnungswesen in Berlin (MietenWoG Bln) vom 30. Januar 2020, umgangssprachlich auch „Berliner Mietendeckel“, mit dem Grundgesetz unvereinbar und nichtig ist. Das MietenWoG Bln hatte bis dato für Mieter und Vermieter auf dem Berliner Wohnungsmarkt enorme wirtschaftliche Auswirkungen. Neben den Mieten, die nun gedeckelt waren, gab es weitere spürbare Auswirkungen auf dem Wohnungsmarkt, weil Vermieter (erforderliche) Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen an Wohnungen und Gebäuden nicht durchführten, das Angebot an Mietwohnungen um etwa 25 % zurückging und Neu- bzw. Umbauvorhaben gestoppt wurden.

---

**Dr. Philipp Pröbsting, RA,** ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und leitet als Senior Manager das Immobilienrechtsteam von PwC Legal am Standort Düsseldorf.  
philipp.proebsting@pwc.com

**Ansgar Messow, RA,** ist Senior Manager im Bereich Real Estate bei PwC Legal in Düsseldorf  
ansgar.messow@pwc.com

---

---

### Berliner Mietendeckel

---

Ziel des MietenWoG Bln war eigentlich, den Anstieg der Wohnungsmieten im Land Berlin zu bremsen und die Mieten, soweit sie über einer vom Gesetzgeber bestimmten Obergrenze lagen, auf eine vom Gesetzgeber vorgegebene Höhe abzusenken. Damit sollte die enorme Preisentwicklung der letzten Jahre gestoppt werden. Insbesondere einkommensschwache Bevölkerungsschichten seien von dem Anstieg der Mieten auf dem Wohnungsmarkt betroffen, die sich die Mieten nicht mehr leisten können und denen die Verdrängung aus dem sozialen Umfeld drohe.

Das MietenWoG Bln beinhaltet dafür verschiedene Instrumentarien:

- der Mietenstopp, nach dem es (abgesehen von einem in der Höhe und dem Zeitpunkt festgelegten Inflationsausgleich) verboten war, für bestehende und nachfolgende Wohnraummietverhältnisse eine höhere Miete zu fordern, als sie am 18. Juni 2019 wirksam vereinbart bzw. geschuldet war,
- die Mietobergrenze, also einem gesetzlich bestimmten Miethöchstpreis, der auf dem Berliner Mietspiegel 2013 basierte,
- die Absenkung überhöhter Mieten, nach der die Vermieter die Miete erstmalig zum 23. November 2020 abzusenken hatten, wenn diese die nach dem MietenWoG Bln zulässige Mietobergrenze um mehr als 20 % überschritt, und
- die Vorgaben zur Mieterhöhung nach Modernisierung, die nur in der nach dem MietenWoG Bln festgelegten Höhe und auch nur unter der Voraussetzung erfolgen durfte, dass enumerativ vom Gesetzgeber bestimmte Modernisierungsmaßnahmen durchgeführt worden waren.

Die durch diese Instrumentarien betroffenen Vermieter konnten sich über einen Härtefallantrag eine höhere, als die nach dem MietenWoG Bln zulässige Miete genehmigen lassen, was jedoch an erhebliche Voraussetzungen geknüpft war. Und selbst bei einem positiven Antragsbescheid durften Vermieter in vielen Fällen nicht die ursprünglich vereinbarte Miete nehmen, sondern es wurde lediglich der durch das Mieten WoG Bln entstandene Verlust (bis zur „schwarzen Null“) ausgeglichen.

---

## Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts

---

Das Bundesverfassungsgericht hat entschieden, dass das MietenWoG Bln verfassungswidrig ist. Gestützt hat es diese Feststellung – verfahrensbedingt – allerdings allein darauf, dass das Land Berlin im Rahmen der konkurrierenden Gesetzgebung als Land nicht befugt war, neben dem existierenden Bundesrecht ein solches Gesetz zu erlassen. Es argumentiert, dass der Bundesgesetzgeber im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) die Fragen zur Miete und Mietpreiskontrolle abschließend geregelt hat, sodass für eine Landesgesetzgebung mithin kein Raum ist. So darf z. B. gemäß § 556d BGB bei einem Mietvertragsabschluss über Wohnraum (Neu- und Wiedervermietung), der in einem angespannten Wohnungsmarkt liegt, die Miete zu Beginn des Mietverhältnisses die ortsübliche Vergleichsmiete höchstens um 10 % übersteigen („Mietpreisbremse“). Die Länder legen jeweils die Gebiete mit angespannten Wohnungsmärkten durch Rechtsverordnung fest. Davon hat auch das Land Berlin über die Verordnung zur zulässigen Miethöhe bei Mietbeginn gemäß § 556d Abs. 2 BGB (Mietenbegrenzungsverordnung Berlin, oder MietBegrV Bln) Gebrauch gemacht. Zudem gilt gemäß § 558 Abs. 3 BGB für Mieterhöhungen während des laufenden Mietverhältnisses, dass der Vermieter die Miete innerhalb von drei Jahren um nicht mehr als 20 % erhöhen darf, auch wenn die ortsübliche Vergleichsmiete noch nicht erreicht ist (sog. Kappungsgrenze). Sofern die ausreichende Versorgung der Bevölkerung mit Mietwohnungen zu angemessenen Bedingungen in einer Gemeinde oder einem Teil einer Gemeinde besonders gefährdet ist, liegt die Kappungsgrenze bei nur 15 %. Diese Gebiete bestimmen die Länder wiederum durch Rechtsverordnung. Davon hat das Land Berlin über die Verordnung zur Senkung der Kappungsgrenze gemäß § 558 Abs. 3 BGB (Kappungsgrenzenverordnung, oder KappGrVO) vom 10. April 2018 Gebrauch gemacht und die Kappungsgrenze auf 15 % festgelegt.

Das Bundesverfassungsgericht hat sich allerdings nicht mit der spannenden Frage beschäftigt, ob durch das Mietendeckelgesetz möglicherweise in die Grundrechte der Vermieter (z. B. der aus Art. 14 GG folgenden Eigentumsgarantie) eingegriffen wird. Es ist zu vermuten, dass sich das Bundesverfassungsgericht aber in der nahen Zukunft mit dieser Frage befassen müssen wird.

---

## Fazit und Ausblick

---

Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts ist richtig. Dem Land Berlin mangelte es an der erforderlichen Gesetzgebungskompetenz.

Für die Mieter bedeutet diese Entscheidung, dass sie sich gegebenenfalls Forderungen der Vermieter ausgesetzt sehen, die bislang zu wenig gezahlten Mieten nachzuzahlen. Dem will das Land Berlin mit der Einrichtung eines Fonds zur Bereitstellung von Miethilfen (primär als Darlehen) entgegenwirken. Dieser Fonds wird letztlich durch Steuergeld, also die Allgemeinheit, finanziert.

Für Vermieter bedeutet diese Entscheidung, dass keine aufwendigen Härtefallanträge zu stellen sind, deren Voraussetzungen teilweise selbst dem Land Berlin nicht klar gewesen sein dürften.

Die grundsätzlichen gesellschaftlichen Probleme, dass es durch die Preisentwicklung zur Verdrängung ganzer Bevölkerungsschichten in bevorzugten Wohnlagen kommt, bleibt. Die Politik wird hierfür auf Bundesebene eine Lösung finden müssen, sodass vielleicht eine „Bundesmietenbremse“ nach der Bundestagswahl (je nach Wahlausgang) die Folge sein könnte. Vermieter werden sich also überlegen müssen, ob sie Wohnbauprojekte jetzt noch anstoßen wollen oder die politischen Entwicklungen bis nach der Bundestagswahl abwarten.



## Das KAGB im Wandel – Neue Anlagemöglichkeiten in Immobilien

Im Januar und Februar 2021 wurden die Regierungsentwürfe für gleich drei Gesetze veröffentlicht, die das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) ändern werden. Anders als in den Vorjahren, wo sich Änderungen des KAGB mehrheitlich darauf beschränkten, europäische Verordnungen im KAGB zu verankern, stehen jetzt weitreichendere Änderungen des KAGB an. Dabei bleibt nicht verborgen, dass die Gesetze sich zum Teil auch diametral gegenüberzustehen scheinen. Während das Fondsstandortgesetz die Stärkung des Fondsstandortes und die Weiterentwicklung der Anlagemöglichkeiten insbesondere auch im Hinblick auf Immobilien- und Infrastrukturinvestments zum klaren Ziel erhebt, führt das Gesetz zur weiteren Stärkung des Anlegerschutzes zu einer Beschränkung bestimmter Anlageprodukte.

---

**Anita Dietrich**, WP/StB,  
ist Director im Bereich Capital  
Markets & Accounting  
Advisory Services (CMAAS) –  
Financial Services (FS) bei  
PwC in Frankfurt am Main.  
anita.dietrich@pwc.com

**Annette Malsch**, WP/StB,  
ist Senior Managerin im  
Bereich CMAAS – FS bei  
PwC in Frankfurt am Main.  
annette.malsch@pwc.com

---

---

### Die der Gesetzesinitiativen

Der Regierungsentwurf zum Gesetz zur Stärkung des Fondsstandorts Deutschland (Fondsstandortgesetz, FoStoG) wurde am 20. Januar 2021 veröffentlicht. Das FoStoG setzt nicht nur diverse EU-Richtlinien und EU-Verordnungen in deutsches Recht um, wie z. B. die EU-Richtlinie<sup>1</sup> zum grenzüberschreitenden Vertrieb oder die ESG-Verordnungen<sup>2</sup>, sondern führt insbesondere auch neue Fondsprodukte ein bzw. erweitert die Anlagemöglichkeiten bestehender Fondsprodukte.

Anfang Februar 2021 folgten dann (nahezu) zeitgleich die Regierungsentwürfe eines Gesetzes zur weiteren Stärkung des Anlegerschutzes sowie des Schwarmfinanzierungs-Begleitgesetzes. Das Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes setzt dabei insbesondere das Maßnahmenpaket zur weiteren Stärkung des Anlegerschutzes des BMJV und des BMF aus dem Jahr 2019 um. Das Schwarmfinanzierungs-Begleitgesetz dient in erster Linie der Umsetzung der europäischen Richtlinien und Verordnungen über Schwarmfinanzierungen in deutsches Recht. Darüber hinaus wird auch die Verordnung über ein Paneuropäisches Privates Pensionsprodukt<sup>4</sup> (PEPP-VO) sowie die sog. EU-Whistleblower-Richtlinie<sup>5</sup> im deutschen Recht verankert.

---

<sup>1</sup> Richtlinie (EU) 2019/1160 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Juni 2019 (Abl. L 188 vom 12. Juli 2019, S. 106).

<sup>2</sup> Dies sind insb. die EU-Taxonomie-Verordnung (TR; Verordnung (EU) 2020/852 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Juni 2020; ABI L 198 vom 22. Juni 2020, S. 13) sowie die EU-Offenlegungsverordnung (SFDR; Verordnung (EU) 2019/2088 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27. November 2019; ABI L 317 vom 9. Dezember 2019, S. 1).

<sup>3</sup> Verordnung (EU) 2020/1503 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 7. Oktober 2020 (ABI L 347 vom 20. Oktober 2020, S. 1).

<sup>4</sup> Verordnung (EU) 2019/1238 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Juni 2019 (Abl L 198 vom 25. Juli 2019, S. 1).

<sup>5</sup> Richtlinie (EU) 2019/1937 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 23. Oktober 2019 (Abl L 305 vom 26. November 2019, S. 17).

Die nachfolgenden Ausführungen erläutern einige ausgewählte Neuerungen des KAGB basierend auf den vorliegenden Regierungsentwürfen.

---

## Neue Investmentfondsprodukte für Investoren

---

Das KAGB wird insbesondere durch das FoStoG um einige neue Arten von Investmentvermögen erweitert, die sämtlich auch für Investitionen in Immobilien zugelassen sind. Neu eingeführt wird neben dem Infrastruktur-Sondervermögen, das geschlossene Sondervermögen und der geschlossene Master-Feederfonds. Durch das Schwarmfinanzierungs-Begleitgesetz kommt noch das Paneuropäische Private Pensionsprodukt hinzu, bei dem es sich um ein auf Unionsrecht basierendes Altersvorsorgeprodukt handelt.

Das geschlossene Sondervermögen, welches ausschließlich als Spezial-Sondervermögen aufgelegt werden kann, ist ein aus Immobiliensicht besonders interessantes Investmentfondsprodukt. Dieses kann in alle Arten von Sachwertinvestments investieren, vorausgesetzt deren Verkehrswert ist ermittelbar und ist insofern nicht auf Mietwohn- und Geschäftsgrundstücke beschränkt. Seine Attraktivität für institutionelle Investoren wird dadurch erhöht, dass für geschlossene Spezial-Sondervermögen die Konsolidierungsausnahme des § 290 Abs. 2 Nr. 4 S. 2 HGB erweitert wurde. Zu beachten ist aber auch, dass, im Gegensatz zu den geschlossenen Investmentgesellschaften, beim geschlossenen Sondervermögen lediglich Vermögensrechte am Sondervermögen bestehen. Die für eine geschlossene Investmentgesellschaft geltenden Mitgliedschaftsrechte oder auch Kündigungsrechte bestehen ebenso wenig, wie Rückgabemöglichkeiten.

Für geschlossene Publikums-AIF (Alternative Investmentfonds) wird künftig auch die Strukturierung als Master-Feeder-Fonds möglich sein. Diese können sowohl Master- wie auch Feeder-Fonds einer geschlossenen Master-Feeder-Fonds-Struktur sein. Gleiches gilt für geschlossene Spezial-AIF, wobei diese sich nicht an einer geschlossenen Master-Feeder-Fonds-Struktur beteiligen dürfen, wenn ein Publikums-AIF ebenfalls an dieser beteiligt ist.

Das Paneuropäische Private Pensionsprodukt weist maximal sechs Anlageoptionen mit unterschiedlichem Chancen-Risiko-Profil auf und soll durch den Einsatz von Risikominderungstechniken und Garantien für einen angemessenen Kundenschutz sorgen. Da es sich um ein langfristiges Altersvorsorgeprodukt handelt, ist eine Kündigung vor Rentenbeginn nur in Ausnahmefällen möglich; alle fünf Jahre kann jedoch die Anlageoption aber auch der Anbieter gewechselt werden.

---

## Neue Anlagemöglichkeiten für Investoren in Infrastruktur-Projekte

---

Für den Fondsstandort Deutschland ist die Erweiterung der Produktpalette im Hinblick auf Infrastrukturinvestments von besonderer Bedeutung. Das neu eingeführte Infrastruktur-Sondervermögen kann sowohl als Spezial-, wie auch als Publikums-Sondervermögen aufgelegt werden. Die rechtliche Ausgestaltung wurde dabei vom Immobilien-Sondervermögen weitestgehend übernommen. Abweichungen ergeben sich lediglich im Hinblick auf die zulässigen Vermögensgegenstände und die Anlagegrenzen.

Während Immobilien in einem Immobilien-Sondervermögen sowohl direkt wie indirekt gehalten werden dürfen, ist eine Anlage in Infrastrukturprojekte nur indirekt über Infrastruktur-Projektgesellschaften möglich. Eine Beimischung von Immobilien, Wertpapieren und Investmentanteilen ist zulässig, sofern der Charakter eines Infrastruktur-Sondervermögens nicht verlorengeht. Sichertgestellt wird dies durch die Anlagegrenzen, die Mindest- und Höchstinvestments für bestimmte Assetklassen vorsehen. Der Illiquidität der Investments geschuldet, gibt es auch Beschränkungen im Hinblick auf die Rücknahme der Anteile und das Erfordernis zur Aufnahme weitergehender Angaben zur Infrastruktur-Projektgesellschaft in den Verkaufsprospekt eines Publikums-Sondervermögens. Die Anforderungen sind jedoch – insbesondere in Bezug auf den Vertrieb an Kleinanleger – weniger komplex und restriktiv als dies für den bisher schon zulässigen europäischen langfristigen Investmentfonds (ELTIF) der Fall ist. Im Hinblick auf den Anlegerschutz wird der Investor in Infrastruktur-Sondervermögen insofern mit dem Investor in Immobilien-Sondervermögen gleichgestellt.

Die geplante Erweiterung der Anlagemöglichkeiten von **Spezial-Sondervermögens mit festen Anlagebedingungen** nach § 284 KAGB um Beteiligungen an Infrastruktur-Projektgesellschaften erhöht die Attraktivität dieses Infrastruktur-Sondervermögens auch für Spezialfondsanleger, da hierdurch eine Konsolidierungspflicht im handelsrechtlichen Konzernabschluss entfällt, selbst für den Fall, dass die Mehrheit der Chancen und Risiken am Sondervermögen gehalten werden (§ 290 Abs. 2 Nr. 4 S. 2 HGB).

---

## Erweiterte Anlagemöglichkeiten bestehender Investmentfondsprodukte

---

Neben der Schaffung neuer Investmentfondsprodukte werden auch die Anlagemöglichkeiten für bestehende Investmentprodukte erweitert. Künftig sind Immobilieninvestments nicht mehr nur auf offene Sondervermögen beschränkt, sondern können auch von offenen Investmentkommanditgesellschaften

erworben werden. Weiterhin ausgeschlossen bleiben Immobilien als Anlageprodukt für Investmentaktiengesellschaften mit variablem Kapital. Darüber hinaus sind Investments in Infrastruktur-Projektgesellschaften künftig auch für offene Investmentkommanditgesellschaften möglich.

Eine Einschränkung erfährt die Angebotspalette durch das Anlegerschutzstärkungsgesetz, das im Falle des Vertriebs an Privatanleger die bloße Registrierungsmöglichkeit für Fondsneuaufgaben abschafft. Lediglich eine Registrierung wird künftig nur noch für Spezial-AIF i. S. d. § 2 Abs.4 KAGB möglich sein. Damit wird der Vertrieb von Investmentfonds an Privatanleger künftig erlaubnispflichtig. Publikums-AIF, die im Zeitpunkt des Inkrafttretens der Gesetzesänderung noch über eine Registrierung nach § 2 Abs. 5 KAGB verfügen, unterliegen zwar weiterhin den bisherigen Regelungen des KAGB, dürfen aber künftig keine neuen Anteile mehr ausgeben. Die praktische Relevanz dieser Änderung ist jedoch begrenzt, da nur eine sehr kleine Anzahl Publikums-AIF über eine Registrierung nach § 2 Abs. 5 KAGB verfügen.

---

## Fazit

---

Die Erweiterung der Produktpalette dient der Sicherung des Fondsstandortes Deutschland, wobei sich die Änderungen nicht nur auf Real Assets beziehen. So wird z. B. auch die Anlage in Kryptowerte für Spezial-Sondervermögen i.S.d. § 284 KAGB möglich. Wobei keine Erweiterung um jeden Preis erfolgt, sondern der Anlegerschutz weiterhin hohe Bedeutung hat. Dies wird auch dadurch deutlich, dass ein Verbot von Blindpools bei bestimmten Vermögensanlagen im Vermögensanlagengesetz (VermAnlG) verankert wurde und dass auch die Finanzaufsicht in vielfältiger Form weiter gestärkt wurde. Reicht dies aber aus, um den Standort auch wirklich zukunftsfähig zu machen und ihn insbesondere im Hinblick auf Nachhaltigkeitsanforderungen weiterzuentwickeln?

Zwar führen die Transparenzanforderungen aus den europäischen ESG-Verordnungen sowie die erweiterten Prüfungspflichten auf Ebene der Kapitalverwaltungsgesellschaft sowie auf Ebene der Investmentvermögen, die durch das FoStoG eingeführt werden sollen, dazu, dass der Umgang mit Nachhaltigkeitsauswirkungen auf allen Ebenen des Wertschöpfungsprozesses einer Kapitalverwaltungsgesellschaft ins Blickfeld rückt, dennoch hat der Gesetzgeber explizit darauf verzichtet, die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsauswirkungen in der Asset Allocation für neue Fondsprodukte verpflichtend zu verankern. Lediglich für das Paneuropäische Private Pensionsprodukt ist vorgesehen, dass die Investments - unter primärer Wahrung der Anlegerinteressen – auch Nachhaltigkeitsrisiken und die möglichen langfristigen Auswirkungen auf ökologische, soziale und die Unternehmensführung betreffende Faktoren berücksichtigen müssen. In Bezug auf einen positiven Beitrag des Fondsstandortes Deutschland zur nachhaltigen Finanzierung erfolgt die Weiterentwicklung weiterhin nur in kleinen Schritten.



## Mehr Home, weniger Office: Wann sich eine Flächenoptimierung für Nutzer rechnet

Die Büroarbeitswelt, wie wir sie kannten, hat sich seit Ausbruch der COVID-19-Pandemie stark verändert, eine große Anzahl von Büroangestellten erledigen ihre Arbeit seitdem von zu Hause und werden das Homeoffice auch in Zukunft verstärkt nutzen. Für viele deutsche Unternehmen zeigt sich, dass die Arbeit aus dem Homeoffice nicht nur überraschend gut funktioniert, sondern auch entscheidende Einsparungspotenziale bieten kann, wenn Büroflächen reduziert werden. Für die Umsetzung des „Büros der Zukunft“ müssen jedoch die Flächen im Büro zunächst umgestaltet und die notwendige Infrastruktur am Arbeitsplatz zu Hause bereitgestellt werden. Für Unternehmen stellt sich daher die Frage: Wann zahlen sich die Investitionen in das „Büro der Zukunft“ aus?

---

### Rita Marie Roland

ist Director im Bereich Transaction Services Real Estate bei PwC in Frankfurt am Main.  
rita.m.roland@pwc.com

### David Rouven Möcker

leitet als Director bundesweit den Bereich Real Estate Consulting bei PwC in Berlin.  
david.rouven.moecker@pwc.com

### Robert Rauch

ist Manager im Bereich Transaction Services Real Estate bei PwC in München.  
robert.rauch@pwc.com

### Lukas Mayer

ist Senior Associate im Bereich Transaction Services Real Estate bei PwC in Frankfurt.  
lukas.mayer@pwc.com

---

---

### In Zeiten der Pandemie erweist sich die Arbeit aus dem Homeoffice für viele deutsche Unternehmen nicht nur als technisch gut umsetzbar, sondern unerlässlich

---

Wer Mitarbeiter aus dem Homeoffice arbeiten lässt, benötigt zudem potenziell weniger Bürofläche, wird zu einem attraktiveren Arbeitgeber und kann entscheidende Kosten einsparen.

Wir haben sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer von über 100 deutschen Unternehmen diverser Branchen (Industrie, Handel, Dienstleistung) zu den Auswirkungen und Perspektiven von Homeoffice und flexiblem Arbeiten befragt: Wird das Arbeiten von zu Hause als Ausnahmezustand wahrgenommen oder wird sich das Homeoffice als neuer Standard etablieren? Es stellt sich zudem die Frage, ob sich die Sicht der Arbeitgeber mit der des Arbeitnehmers deckt oder ob es deutliche Unterschiede in Bezug auf Umsetzbarkeit, Produktivität und Kosten gibt.

Um aus wirtschaftlicher Sicht Transparenz zu schaffen, haben wir unsere Umfrageergebnisse in ein auf marktgerechten Annahmen basierendes Berechnungsmodell eingebracht. Unsere Studie liefert damit eine quantitative Einordnung möglicher Einsparungspotenziale aus Nutzersicht.

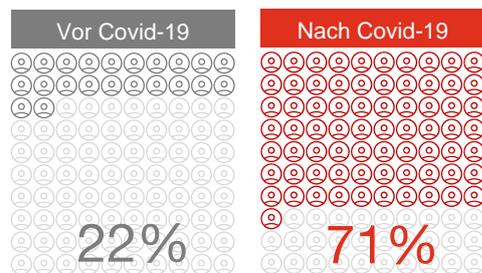
---

### Umfrageergebnis

---

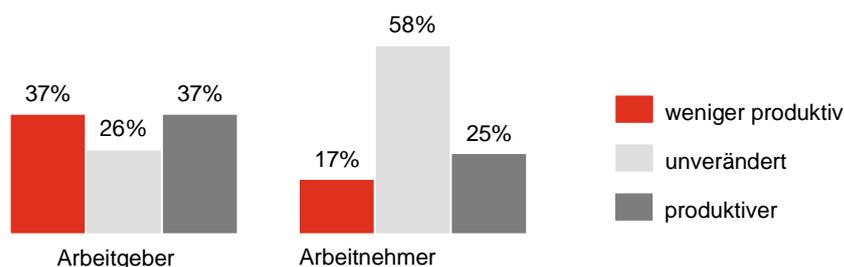
**Unsere These 1: Das flexible Arbeiten wird branchenübergreifend einen viel größeren Anteil der Arbeitszeit ausmachen als vor der Pandemie – zwei bis drei Tage mobiles Arbeiten sind dann die neue Normalität.**

Die Ergebnisse unserer Umfrage verdeutlichen den Wunsch der Arbeitnehmer nach mehr Homeoffice (siehe Abbildung 1). Gleichzeitig bezeichnet eine deutliche Mehrheit der Arbeitgeber die Umstellung auf das Homeoffice als erfolgreich und plant auch in Zukunft mit verstärkter Arbeit aus dem Homeoffice. Im Durchschnitt rechnen die Arbeitgeber mit einem Anstieg der Homeoffice-Tage um 65 % im Vergleich zum Vorkrisen-Niveau.



**Abb. 1: Wunsch der Arbeitnehmer im Homeoffice zu arbeiten**

Zudem geht die überwiegende Mehrheit der befragten Arbeitgeber und Arbeitnehmer von einer unveränderten oder sogar erhöhten Produktivität im Homeoffice aus (siehe Abbildung 2). Mögliche Produktivitätsrückgänge werden überwiegend nur als temporär eingeschätzt.



**Abb. 2: Veränderung der Produktivität durch Wechsel ins Homeoffice**

**Unsere These 2: Unternehmen benötigen zukünftig 20 bis 30 % weniger Bürofläche.**

Ein Großteil der befragten Unternehmen geht bei gleichbleibender Mitarbeiterzahl innerhalb der nächsten drei Jahre von einem Büroflächenabbau aus. 45 % der Unternehmen rechnen mit einem Abbau von bis zu 15 % und 38 % der Unternehmen mit einem Abbau von 16 bis 30 %. Daraus lässt sich ein durchschnittlicher Flächenabbau von ca. 20 % der Büroflächen ableiten.

Unsere These 3: Der Bedarf an klassischen Büroflächen wird stark sinken und in kollaborative Flächen zum Arbeiten und Repräsentieren transformiert. Arbeitgeber werden ihren Mitarbeitern für das flexible Arbeiten entsprechende Fortbildungsprogramme, Regelungen sowie die notwendige Büro- und IT-Infrastruktur bereitstellen.

Für eine erfolgreiche Umsetzung des Homeoffice-Modells halten sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer Investitionen für unerlässlich. Diese Investitionen umfassen insbesondere Kosten für neue Hardware, Schulungen und Umbaumaßnahmen.

Die Ergebnisse dieser Umfrage haben wir in unser Rechenmodell zur Kosteneinsparung bei Flächenveränderungen einfließen lassen.

---

**Modellannahmen**

---

Unser Rechenmodell berücksichtigt die beiden gängigsten Varianten „Miete“ und „Eigentum“. Im Eigentum-Szenario unterscheiden wir zudem zwischen einer Vermietung der nicht mehr benötigten Flächen an Dritte und einer Sale-and-Leaseback-Transaktion (siehe Abbildung 3).



**Abb. 3: Betrachtete Szenarien**

Das Modell bildet alle künftigen Zusatzkosten und Kosteneinsparungen im Zeitverlauf ab und berechnet mithilfe des DCF (Discounted-Cash-Flow)-Verfahrens einen Barwert der Kosteneinsparungen in Abhängigkeit der prozentualen Büroflächenveränderung sowie diverser Kostenparameter. Unser Modell unterstellt dabei, dass Kosten für das „Büro der Zukunft“ (im Wesentlichen für Umbaumaßnahmen, um die Flächen kollaborativ und repräsentativ zu gestalten) in jedem Fall anfallen – auch wenn kein Flächenabbau stattfindet.

Unsere Wirtschaftlichkeitsanalyse geht von einem Bürostandort mit 500 Mitarbeitern und einer Bürofläche von 7.500 m<sup>2</sup> aus. Die umlegbaren Betriebs- und Nebenkosten sowie die entsprechenden Vollkosten sind an aktuelle Marktbenchmarks angelehnt. Wir legen in allen Szenarien eine monatliche Nettomiete von 20 €/m<sup>2</sup> für Büroflächen zugrunde. Diese Kosten (und Einnahmen) werden mit einer jährlichen Indexierung von 2 % p.a. berücksichtigt. Die Büroflächen befinden sich annahmegemäß in gutem Zustand, lassen jedoch aktuell noch kein flexibles Homeoffice-Modell zu.

Entsprechend unserer Umfrageergebnisse legt die weitere Berechnung einen Flächenabbau von 20 % zugrunde. Die angesetzten Kosten basieren auf unseren Umfrageergebnissen sowie marktgerechten Annahmen. Für die Diskontierung der Zahlungsströme setzen wir 10 % pro Jahr an.

### Modellergebnisse

Unsere Analyse kommt zu dem Ergebnis, dass sich ein Flächenabbau bereits ab ca. 8 % lohnen kann. Bei einem Flächenabbau von 20 % ist eine Kostenersparnis von bis zu 12 % über einen Zeitraum von zehn Jahren möglich.

Einen besonders großen Einfluss auf die Wirtschaftlichkeit eines Flächenabbaus haben die Kosten für Umbaumaßnahmen. Dies gilt szenarienübergreifend. Kosten für diese Umbaumaßnahmen sollten nach unseren Berechnungen die Grenze von ca. 700 €/m<sup>2</sup> nicht übersteigen. Andernfalls dürfte sich der Flächenabbau zumindest wirtschaftlich zunächst nicht rechnen.

Im Mietszenario sollte insbesondere ein Augenmerk auf die Restlaufzeit des Mietvertrags gelegt werden. Hohe Strafzahlungen für eine vorzeitige Kündigung können andernfalls Kostenersparnisse aufzehren. Es ist daher ratsam, rechtzeitig die Kündbarkeit des bestehenden Mietvertrages und damit verbundene Strafzahlungen zu prüfen.

Für Eigentümer dürfte sich eine Sale-and-Leaseback-Transaktion insbesondere bei hohem Liquiditätsbedarf und bei der Erwartung eines künftig niedrigeren Mietpreises lohnen. Soweit die kurzfristige Liquidität eine untergeordnete Rolle spielt und von künftig steigenden Mietniveaus ausgegangen werden kann, erscheint ein Flächenabbau mit Abvermietung an Dritte als die bessere Wahl.

---

## Fazit

---

Die Ergebnisse unserer Umfrage legen nahe, dass Homeoffice ein wichtiger Bestandteil des „Büros der Zukunft“ sein wird. Für Arbeitgeber wird es zunehmend eine strategische Überlegung, wie man Arbeitsmodelle und Büroflächen gestalten möchte. Arbeitnehmer fordern das Recht auf Homeoffice verstärkt ein. Mit der richtigen Strategie für das „Büro der Zukunft“ haben Firmen Vorteile im Wettbewerb um Talente und können gleichzeitig ihre Kosten senken, und zwar unabhängig davon, ob sie Flächen mieten oder im Eigentum halten.

Aus wirtschaftlicher Sicht kommen wir zu dem Ergebnis, dass sich ein Flächenabbau bereits ab 8 % lohnen kann. Unsere Modellrechnung basiert auf einer Vielzahl quantitativer Einflussfaktoren. Weitere einzelne Faktoren lassen sich jedoch nicht oder nur sehr ungenau im Modell abbilden, sollten jedoch von Unternehmen bei der weiteren Entscheidungsfindung berücksichtigt werden. Hierzu gehören unter anderem eine kurzfristige Veränderung in der Arbeitsproduktivität der Mitarbeiter, dem Recruiting und Onboarding von neuen Mitarbeitern sowie die Schwächung von Teamgeist und Innovationskraft im Homeoffice.

Die Umstellung auf das „Büro der Zukunft“ ist komplex und sollte professionell begleitet werden. Andernfalls könnte die Umstellung nicht nur zu höheren Kosten führen, die Kosteneinsparungen würden ggf. erst deutlich verspätet eintreten und damit die Wirtschaftlichkeit des neuen Arbeitsmodells beeinträchtigen.

Für eine vollumfängliche Darstellung der Modellannahmen und unserer Ergebnisse verweisen wir auf unsere PwC-Studie *„Mehr Home, weniger Office“*<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> *Real Estate Insights, Ausgabe 26, November 2020, S. 29.*



## ESG – Vertragliche Sicherung von Nachhaltigkeitskriterien

Eine ESG-Strategie ist nur dann erfolgreich, wenn sie in sämtlichen immobilienbezogenen Verträgen umgesetzt wird. Andernfalls bleiben Nachhaltigkeitspotentiale ungenutzt und es drohen Vertragsverletzungen sowie Gesetzesverstöße.

---

**Christiane Conrads, LL.M.**, RA, ist Mitglied der deutschen Immobilienpraxisgruppe und leitet das German Real Estate Legal Desk bei PwC in London.  
c.conrads@pwc.com

**Dr. Philipp Schott, RA**, ist Senior Manager im Bereich Real Estate bei PwC Legal in Düsseldorf.  
philipp.schott@pwc.com

**Maximilian Strauß, RA**, ist Senior Associate im Bereich Real Estate bei PwC Legal in Köln.  
maximilian.strauss@pwc.com

---

Zunehmende regulatorische Anforderungen sowie eine steigende Nachfrage nach hochwertigen gesundheits- und umweltfreundlichen Arbeits- und Lebensräumen haben dazu geführt, dass die Bedeutung von ESG-Kriterien stark zugenommen hat. Immer mehr Unternehmen der Immobilienwirtschaft haben bereits mit der Entwicklung und Implementierung einer eigenen ESG-Strategie begonnen. Teilweise werden ganz konkrete Ziele – wie die Erreichung der Klimaneutralität bis 2050 und Umsetzung des Pariser Klimaabkommens – gesetzt. Mittelfristig werden diese Strategien zu einer Blaupause für die ganze Immobilienwirtschaft. Wichtig ist hier ein konsistenter Rahmen für alle Investitionen während des gesamten Lebenszyklus der Immobilie, der das eigene Ambitionsniveau hinreichend widerspiegelt. Angesichts der Tatsache, dass die Entwicklung hin zu nachhaltigeren Immobilienanlagen ein dynamischer Prozess ist – dessen Ende nicht absehbar ist – gilt es, zukünftige Entwicklungen zu antizipieren und für hinreichend Flexibilität zu sorgen.

Bei der Gestaltung von Verträgen in Bezug auf jede Phase des Immobilien- und Investitionszyklus (insbesondere Kauf-, Miet-, Projektentwicklungs-, Planer- und Bauverträgen, Asset-, Property- und/oder Facility-Management-Verträgen sowie Finanzierungs- und Versicherungsverträgen) sollten daher die folgenden grundlegenden Prinzipien berücksichtigt werden:

### 1. Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses in Bezug auf ESG

Mangels gesetzlicher Vorgaben und/oder einheitlicher Rechtsgrundsätze empfiehlt es sich, zunächst (z.B. in der Präambel) mit einer Definition des gemeinsamen Verständnisses der Begriffe "Nachhaltigkeit", "grün" und/oder "Environment, Social and Governance" zu beginnen. Ziel ist es, Maßstäbe zu setzen, nach denen die Vertragsbestimmungen auszulegen sind.

Dabei bietet es sich an, sowohl konkrete als auch „weiche“ Ziele vorzugeben. Insbesondere technische Benchmarks wie der CO<sub>2</sub>-Footprint, der Einsatz von nachhaltig gewonnener Energie oder die Menge des erzeugten Abfalls kann – sowohl auf Objektebene als auch auf Portfolioebene – sehr genau vorgegeben werden.

Liegt eine ausformulierte und detaillierte ESG-Strategie bereits vor, sollten deren Leitprinzipien und Rahmenbedingungen daher ausdrücklich als Vertragsgrundlage vereinbart werden.

### 2. Erhebung und Austausch von ESG-Daten zur Steigerung von Transparenz und Erleichterung von Berichterstattung und Benchmarking

Ein zentrales Leitprinzip in Bezug auf eine ESG-konforme Vertragsgestaltung betrifft Klauseln, die die Erhebung und den Austausch von ESG-Daten sicherstellen. Solche Klauseln setzen einen Datenfluss in Gang, der über Bewertungs- und Berichtssysteme ein Benchmarking sowie Qualitätssicherung und -verbesserung ermöglicht. Um den gesetzlichen Anforderungen gerecht zu werden, muss sichergestellt

werden, dass personenbezogene Daten anonymisiert und Geschäftsgeheimnisse nicht gefährdet werden. Die Partei, die für die Bereitstellung der relevanten Daten verantwortlich ist, wird dabei häufig auf Haftungsausschlüsse für die inhaltliche Richtigkeit der jeweiligen Daten bestehen.

Um Ineffizienzen und unnötige Kosten zu vermeiden, sollten Datenaustauschklauseln in jedem Vertrag während des gesamten Lebenszyklus von Immobilien implementiert werden – angefangen bei Planungs- und Bauverträgen, Verträgen über die Zertifizierung, Kaufverträgen sowie allen Vereinbarungen über Asset-, Property- und Facility-Management. Bei der Implementierung digitaler Instrumente, z.B. Raumklima-Kontrollsysteme, sollte sichergestellt werden, dass alle relevanten Daten an die jeweiligen Manager übertragen und von diesen aufbewahrt werden. Aus ESG-Sicht kann eine verlässliche Datenbasis beispielsweise Maßnahmen zur Effizienzsteigerung des Gebäudebetriebs unterstützen. Die Kenntnis von Bauweisen und Materialien ermöglicht regelmäßig nachhaltigere Sanierungen, alternative Nutzungen oder den Rückbau. ESG-Daten sollten grundsätzlich aus und in jeder Phase des Lebenszyklus verfügbar sein.

Bis zur Verfügbarkeit von Industriestandards sollten sich Datenaustauschklauseln auf den Austausch von Daten in Standardformaten (z. B. Word-, PDF- oder Excel-Dokumente) konzentrieren und ggf. zukünftige Optimierungen ermöglichen.

### **3. Implementierung von regulatorischen Anforderungen**

Die Europäische Union hat mit der Schaffung der Taxonomie-Verordnung (EU) 2020/852 und der Offenlegungsverordnung (EU) 2019/2088 bereits Normen geschaffen, die auch wesentlichen Einfluss auf die Errichtung und Bewirtschaftung von Gebäuden haben, jedenfalls solange diese im Eigentum von institutionellen Investoren stehen. Es ist nur eine Frage der Zeit, dass die hieraus resultierenden Verpflichtungen zur Einhaltung von Nachhaltigkeitsstandards und zur Offenlegung ESG-relevanter Daten als Marktstandard bzw. Best Practice für die gesamte Immobilienwirtschaft Beachtung finden. Vor diesem Hintergrund ist es sinnvoll, die aus den Verordnungen folgenden konkreten Vorgaben bereits jetzt als verbindliche Ziele in ESG-konforme Verträge aufzunehmen.

### **4. Anpassungsmöglichkeiten zur Sicherung von Flexibilität**

Angesichts der Tatsache, dass die Anforderungen, die seitens Regulatorik und Markt an nachhaltige Immobilieninvestments gestellt werden, in den nächsten Jahren weiterhin deutlich zunehmen werden, sollten Verträge – insbesondere bei Dauerschuldverhältnissen – sogenannte Öffnungsklauseln (z. B. Miet- und Bewirtschaftungsverträge) vorsehen. Diese erlauben es den Parteien, die Vertragsverhältnisse den zukünftigen Entwicklungen anzupassen. Ziel sollte sein, die Vermiet-, Veräußer- und Finanzierbarkeit auch bei geänderten regulatorischen Anforderungen langfristig sicherzustellen.

Um künftige Anpassungen von ESG-Strategien zu erleichtern (z. B. zur Umsetzung höherer Standards oder zur Ablösung veralteter Methoden), können sich Regelungen anbieten, die einen regelmäßigen Wissensaustausch über ESG-Kriterien vorsehen und die Parteien zu einer konstruktiven Zusammenarbeit zur Förderung höherer ESG-Kriterien anhalten.

### **5. Sicherstellung der Umsetzung von Risikomanagementprozessen unter Berücksichtigung von ESG-Kriterien**

Zahlreiche Unternehmen haben ihre Due-Diligence- und Risikomanagementprozesse bereits angepasst, um ESG-Risiken gezielt zu überwachen. So werden im Ankauf Objekte mit hohem Standortrisiko (etwa durch politische Unruhen oder Extremwetter) ausgeschlossen und Nachhaltigkeitskriterien (wie etwa Klimaauswirkungen, Ressourcenschonung, Nutzerkomfort) bewertet. Die identifizierten Themen fließen bei der Ermittlung von Kaufpreisen und Management-Budgets mit ein. Des Weiteren verfolgen immer mehr Unternehmen Mindeststandards an Arbeits-, Umweltschutz sowie Korruptionsbekämpfung zur Vermeidung von Reputationsschäden und Einhaltung regulatorischer Anforderungen. Diese Anforderungen gilt es, bei der Vertragsgestaltung im Blick zu behalten und an Vertragspartner weiterzugeben.

### **6. Qualitätsverbesserung durch Lebenszyklusanalyse und Mindeststandards an Baukörper, Betrieb und Nutzung**

ESG-Kriterien sind in jeder Phase des Lebenszyklus auch im Hinblick auf spätere Phasen relevant. Für die Vertragsgestaltung empfiehlt es sich deshalb, Checklisten mit Kriterien und gegebenenfalls Muster- bzw. Beispielsregelungen vorzusehen, die bei der Erstellung und Verhandlung von Verträgen während des gesamten Lebenszyklus, d. h. während der Planung- und Errichtung, bei Transaktionen und in der Bestands- und Betriebsphase, zu berücksichtigen sind. So können die Parteien etwa bei Immobilienankäufen Zusicherungen und Gewährleistungen für die Erfüllung bestimmter ESG-Kriterien (Baustoffe, Bauweisen, energetische Standards, Einhaltung von Zertifizierungsstandards, Umweltstandards, etc.) oder in Bezug auf ESG-bezogene Urheberrechtsbeschränkungen vereinbaren.

Im Rahmen von Mietverträgen empfiehlt es sich, auf eine ESG-konforme Ausstattung, Verwaltung und Nutzung des Mietobjekts abzielen. Zudem bietet es sich beispielsweise an, Regelungen zur Einhaltung

der Anforderungen der EU-Taxonomie aufzunehmen. Hier gilt sicherzustellen, dass Gebäude, die die Anforderungen der EU-Taxonomie zu einem bestimmten Zeitpunkt erfüllt haben, auf diesem Niveau gehalten und nicht durch Maßnahmen des Mieters verschlechtert werden.

Die oben unter den Nrn. 1 bis 3 genannten Leitlinien gelten unabhängig von einer im Detail ausgearbeiteten ESG-Strategie. Vertragsparteien sind regelmäßig gut beraten, diese bereits beim Abschluss neuer bzw. bei Änderung bestehender Verträge zu berücksichtigen. Hierdurch kann die Entwicklung (z. B. durch Schaffung verlässlicher Datengrundlagen) und Implementierung einer ESG-Strategie erheblich erleichtert werden. Demgegenüber erfordern die unter den Nrn. 4 und 5 genannten Prinzipien eine bereits entwickelte ESG-Strategie mit eigenem Ambitionsniveau.

Abschließend kann festgehalten werden, dass alle Verträge sorgfältig aufeinander abgestimmt sein sollten. Erst wenn alle Beteiligten unter Einschluss von Dienstleistern, Verwaltern, Mietern, Investoren, Finanzierungsgebern und Versicherungen den gleichen Verpflichtungen unterliegen, ist ein wirklich nachhaltiges unternehmerisches Handeln sichergestellt.



## Verantwortungsvolle Geschäfts- und Steuerpolitik: Das Nachhaltigkeitsreporting im Steuerrecht

Was haben Steuern mit Nachhaltigkeit zu tun?

Das Thema „Nachhaltigkeit“ hat auch die Steuerwelt erreicht. Der Begriff der Nachhaltigkeit beinhaltet ein ganzheitliches Verständnis von ökologischen, ökonomischen und sozialen Aspekten. Die Kombination dieser Aspekte wird auch verkürzt als „ESG“ (Environment - Social - Governance) bezeichnet. Die folgenden Überlegungen zu Steuern und Nachhaltigkeit beziehen sich vor allem auf den Aspekt der Governance (Unternehmensführung).

---

### Dr. Leila Momen

ist Senior Managerin im  
Bereich Real Estate Tax bei  
PwC in München.  
leila.momen@pwc.com

---

Steuern dienen der staatlichen Finanzierung. Durch Steuerzahlungen können auch die 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen (UN Sustainable Development Goals) verwirklicht werden. Die Verbindung zwischen Nachhaltigkeit und Steuern besteht somit in der Finanzierungsfunktion von Steuern für die Staaten. Staaten und Unternehmen verfolgen unterschiedliche Ziele: Während Unternehmen ihre Steuerzahlungen minimieren bzw. ihre Gewinne nach Steuern maximieren wollen, wollen die Staaten ihre Nachhaltigkeitsbemühungen und die Finanzierung durch Steuereinnahmen maximieren. Diesem Zielkonflikt kann durch eine verantwortungsvolle Geschäfts- und Steuerpolitik sowie steuerliche Transparenz begegnet werden. Steuerliche Transparenz ist eng mit der Reputation eines Unternehmens verknüpft. Wirtschaftliche Vorteile eines Unternehmens durch (aggressive) Steuergestaltungen, die den Steueraufwand soweit wie möglich minimieren sollen, können einen Reputationsverlust des Unternehmens auslösen. Steuerliche Transparenz im Sinne einer klaren Positionierung eines Unternehmens zu seiner Steuerpolitik und Steuerstrategie kann letztendlich ein Wegbereiter für (gelebte) materielle Nachhaltigkeit im Sinne einer verantwortungsvollen Steuerpraxis sein.

---

### Steuerliches Nachhaltigkeitsreporting

---

Steuerliche Transparenz kann durch ein entsprechendes Reporting erreicht werden.

Erste Ansätze eines steuerlichen Reportings finden sich im 2015 veröffentlichten BEPS-Aktionsplan der OECD<sup>7</sup>, so z. B. im Aktionspunkt 13, der die Offenlegungspflichten im Rahmen eines nicht-öffentlichen länderbezogenen Berichts über ertragsteuerliche Informationen (sog. Country-by-Country-Reporting, CbCR) beinhaltet und weiterhin in EU-Richtlinien, wie z. B. in der Richtlinie bezüglich des verpflichtenden automatischen Informationsaustauschs im Bereich der Besteuerung über meldepflichtige grenzüberschreitende Gestaltungen (kurz: DAC 6). Diese Offenlegungs- und Meldepflichten stellen den Bezug zur Nachhaltigkeit allerdings noch nicht klar in den Fokus und gehen zudem nur auf das Verhältnis zwischen Steuerpflichtigen und Finanzbehörden bzw. den Informationsaustausch zwischen den

---

<sup>7</sup> Am 5. Oktober 2015 hatte die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) auf der Grundlage eines Aktionsplans mit 15 Maßnahmen konkrete und umsetzbare Empfehlungen als Ergebnis eines BEPS-Projekts (base erosion and profit shifting) veröffentlicht. Bei diesem Projekt handelt es sich um ein international abgestimmtes Vorgehen gegen schädlichen Steuerwettbewerb und gegen aggressive Steuergestaltungen international tätiger Unternehmen.

Finanzbehörden ein. Es handelt sich somit nicht um Offenlegungspflichten gegenüber einem größeren Adressatenkreis, der auch die Öffentlichkeit sowie diverse Interessensgruppen (Stakeholder) berücksichtigt.

Den klaren Bezug zu Nachhaltigkeit, Transparenz und Steuern sowie den größeren Adressatenkreis greift die „Global Reporting Initiative (GRI)<sup>8</sup> mit dem „GRI 207: Tax 2019“ (nachfolgend „GRI-Steuerstandard“) auf. Der GRI-Steuerstandard, der am 5. Dezember 2019 veröffentlicht wurde, ist die jüngste Ergänzung der GRI-Standards, der die Nachhaltigkeitsberichterstattung nun auch auf den steuerlichen Bereich ausweitet.

Eine rechtliche Verpflichtung zur Offenlegung von nichtfinanziellen Informationen besteht seit 2017 durch die in deutsches Recht umgesetzte Corporate-Social-Responsibility (CSR) EU-Richtlinie für derzeit rund 550 Unternehmen in Deutschland. Für Berichte, die am oder nach dem 1. Januar 2021 veröffentlicht werden, besteht diese Verpflichtung auch für die Steuerfunktion. Die Anwendung der GRI-Standards ist nicht verpflichtend, wird allerdings vom deutschen Gesetzgeber empfohlen.

Wesentliche Berichtsbestandteile des GRI-Steuerstandards sind zum einen Informationen über den strategischen Managementansatz in Bezug auf Steuern, zur Tax Governance und dem Management von steuerlichen Risiken sowie zum Umgang mit Stakeholdern und ihren steuerlichen Bedenken. So sind beispielsweise folgende Fragen von den Unternehmen zu beantworten: Wie ist die weltweite Steuerstrategie im Kontext der Nachhaltigkeitsstrategie definiert? Gibt es ein weltweites Tax-Compliance-Management-System, wie ist es dokumentiert und wie wird es „gelebt“? Wie werden Steuerrisiken (finanziell und reputabel) identifiziert und überwacht? Wie werden die Interessen von Stakeholdern berücksichtigt und wie ist die Zusammenarbeit des Unternehmens mit Steuerbehörden?

Zum anderen müssen nach dem GRI-Steuerstandard auch Informationen aufbereitet werden, die im Wesentlichen das CbCR umfassen.

Die vier Regelungsbereiche (Disclosures) des GRI 207: Tax 2019 sind in Abbildung 4 dargestellt.



**Abb. 4: GRI 207: Steuern – Reporting zu steuerlichen Themen in vier Regelungsbereichen (Disclosures)**

### Exkurs zum öffentlichen CbCR: eine EU-Richtlinie in Vorbereitung

Jenseits des CbCR im Rahmen des GRI 207 werden derzeit EU-Verhandlungen über ein öffentliches CbCR geführt. Mit dem aktuellen Vorschlag, die Bilanzrichtlinie (2013/34/EU) um das öffentliche CbCR zu ergänzen, hat die portugiesische Ratspräsidentschaft einen Kompromissvorschlag zum bereits 2016 von der EU-Kommission vorgelegten, aber von den Mitgliedstaaten zunächst abgelehnten Entwurf eines öffentlichen CbCR präsentiert<sup>9</sup>. Es ist nicht unwahrscheinlich, dass das EU-Verfahren zeitnah abgeschlossen wird. Im Kern sollen Unternehmen mit EU-Nexus (insbesondere Sitz einer Gesellschaft oder eine Zweigniederlassung in einem EU-Mitgliedstaat) und die in zwei aufeinanderfolgenden Wirtschaftsjahren jeweils einen konsolidierten Konzernumsatz von mehr als 750 Millionen Euro ausweisen, zur Veröffentlichung eines CbCR verpflichtet werden.

<sup>8</sup> GRI ist eine 1997 gegründete internationale Organisation, deren Hauptziel die Offenlegung von Auswirkungen der unternehmerischen Geschäftstätigkeit auf Wirtschaft, Umwelt und Gesellschaft durch fortlaufend herausgegebene globale Standards zur Nachhaltigkeitsberichterstattung ist.

<sup>9</sup> Weitere Informationen: [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/company-reporting-and-auditing/company-reporting/public-country-country-reporting\\_de](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/company-reporting-and-auditing/company-reporting/public-country-country-reporting_de).

---

## Anwendung des GRI-Steuerstandards in der Immobilienbranche

---

Der GRI-Steuerstandard soll eine offenere Kultur mit Blick auf die Steuerpraktiken eines Unternehmens vermitteln. Unternehmen sollen durch Anwendung des GRI-Steuerstandards in die Lage versetzt werden, transparent und ausgewogen über ihre Steuerstrategie und ihre Steuerzahlungen bzw. -verpflichtungen gegenüber Interessensgruppen, zu denen auch und insbesondere die Anleger zählen, und der Öffentlichkeit zu berichten. Denn Steuertransparenz soll eine nachhaltige Steuerpraxis von Unternehmen fördern. Gleichzeitig fordern Anleger zunehmend auch eine nachhaltige Steuerpraxis der Unternehmen und ihre Investitionsentscheidungen basieren zunehmend auf den Nachhaltigkeitsbemühungen der Unternehmen, auch in Bezug auf die Steuerfunktion.

Unternehmen werden sich in ihrer Nachhaltigkeitsberichterstattung im steuerlichen Bereich auch untereinander messen lassen müssen. Da der GRI-Steuerstandard selbst keine Vorgaben gibt, wie eine nachhaltige Steuerstrategie ausgestaltet werden soll, muss das berichtende Unternehmen seine eigene, individuelle und in seiner Geschäftspolitik tatsächlich durchsetzbare Antwort auf diese Frage finden, z. B. erläutern, welche Strukturen im Unternehmen genutzt werden, die eine Nachhaltigkeit aufweisen bzw. darlegen, dass keine Strukturen genutzt werden, die auf einer reinen Steuervermeidungsstrategie oder einer aggressiven Steuerplanung basieren.

Auch Unternehmen der Immobilienbranche werden sich mit diesem Steuerstandard im Rahmen ihrer ESG-Gesamtstrategie auseinandersetzen müssen. Für die Immobilienbranche spielen in Bezug auf das Objekt Immobilie ferner auch die sog. Nachhaltigkeitssteuern eine entscheidende Rolle, die sich auf den Umweltaspekt (Environment) im Rahmen einer ESG-Strategie beziehen. Nachhaltigkeitssteuern beinhalten zum einen steuerliche Anreize, z. B. für die energetische Gebäudesanierung, und werden zum anderen bei der Nutzung von umweltbelastenden Energien erhoben (z. B. Energiesteuer, Stromsteuer, CO<sub>2</sub>-Steuer). Die Minimierung solcher Verbrauchsteuern dient wiederum dem Schutz der Umwelt und belohnt damit die Unternehmen, die sich um eine effiziente und umweltschonende Nutzung von Ressourcen in Gebäuden bemühen.



## Bauträger-/Projektentwickler-Rechtsprechung: Nicht der Umsatzsteuer unterliegende Immobilienübertragungen

Der Bundesfinanzhof (BFH) hatte insbesondere 2005 eine Bauträger-/Projektentwickler-Rechtsprechung begründet, nach der der Immobilienerwerb vom Entwickler auch dann der Umsatzsteuer unterlag, wenn die Immobilie zum Zeitpunkt der Übertragung vermietet war. Nichtsteuerbarkeit auf Grundlage einer Geschäftsveräußerung im Ganzen schied aus, weil der Erwerber ein Vermietungsunternehmen betreiben würde, anstatt das Entwicklergeschäft des Veräußerers fortzuführen. Seither stellte sich die Frage, ob bzw. nach welchem Zeitraum eine Vermietungstätigkeit des Bauträgers/Projektentwicklers in ein ausreichend nachhaltig betriebenes Vermietungsunternehmen umschlägt, das vom Erwerber in einem nichtsteuerbaren Veräußerungsvorgang übernommen werden kann. Zwei Urteile des BFH aus dem Jahr 2015 ließen Zeiträume von jeweils knapp drei Jahren und 17 Monaten genügen. Nach dem Umsatzsteueranwendungserlass sollen jetzt in der Regel sechs Monate ausreichen.

---

### Dr. Claus Herrmann

ist Senior Manager im  
Bereich Real Estate Tax bei  
PwC in München.  
claus.herrmann@pwc.com

---

---

### Grundsatz: Die Übertragung vermieteter Immobilien ist nicht steuerbar

---

Umsätze zwischen Unternehmern, die im Rahmen einer „Geschäftsveräußerung“ ausgeführt werden, unterliegen nicht der Umsatzsteuer (§ 1 Abs. 1a Satz 1 UStG). Voraussetzung für eine Geschäftsveräußerung ist nach Satz 2 der Vorschrift, dass ein Unternehmen oder ein in der Gliederung eines Unternehmens gesondert geführter Betrieb „im Ganzen“ übertragen wird (daher auch kurz: „Geschäftsveräußerung im Ganzen“, GiG) und, entsprechend dem Umsatzsteueranwendungserlass (UStAE) und der Rechtsprechung, vom Erwerber auch tatsächlich fortgeführt wird.

Im Immobiliensteuerrecht haben diese allgemeinen Grundsätze eine spezielle Ausprägung erfahren. Eine vermietete Immobilie wird als Vermietungsunternehmen angesehen, sodass die Veräußerung einer vermieteten Immobilie an einen Unternehmer, der die Vermietung fortführt, nicht der Umsatzsteuer unterliegt. Außerhalb des Anwendungsbereiches der GiG ist jedoch genau zu überlegen, ob die umsatzsteuerbefreite Veräußerung oder die Veräußerung mit Option zur Umsatzsteuer für die Parteien günstiger ist. Aufgrund unterschiedlicher Rechtsfolgen hat dies ganz erhebliche Relevanz. Im Anwendungsbereich der GiG sind solche Erwägungen ausgeschlossen, denn wenn ihre Voraussetzungen vorliegen, ist die Nichtsteuerbarkeit zwingend.

Gegenstand dieses Beitrages sind aktuelle, praxisrelevante Abgrenzungsfragen bei der GiG im Immobiliensteuerrecht und insbesondere die Ende 2020 neu im Abschnitt 1.5 des UStAE aufgenommenen Regelungen.

---

## Bauträger-/Projektentwickler

---

Mit Urteil vom 24. Februar 2005 (Az. V R 45/02) traf der BFH fokussierte Aussagen im Bereich der Bauträger-/Projektentwickler-Rechtsprechung. Im Urteilssachverhalt verpflichtete sich der Kläger gegenüber dem Erwerber auf einem Grundstück ein Gebäude mit vier gewerblich genutzten Einheiten und 16 Wohneinheiten zu errichten und diese zu vermieten. Dementsprechend erfolgte die Übertragung der Immobilie einen Monat nach der Vermietung.

Der BFH urteilte, dass der Verkauf an den Erwerber entgegen der Ansicht der Vorinstanz keine GiG gewesen sei. Der Erwerber habe mit dem erworbenen Grundstück die Tätigkeit des Verkäufers nicht fortführen können. Dem Verkäufer war es im Wesentlichen darauf angekommen, ein Gebäude zu errichten und zu veräußern. Mieter für die einzelnen Mieteinheiten habe er nur deshalb finden wollen, um eine möglichst lukrative Veräußerung zu gewährleisten. Allein der Umstand, dass der Verkäufer für einen Monat Mieteinnahmen erzielt habe, falle dagegen nicht ins Gewicht. Der Verkäufer hat damit ein auf ein Großprojekt beschränktes Bauträgerunternehmen betrieben. Dieses Unternehmen hat der Erwerber nicht fortführen können, weil es mit Errichtung, Vermietung und Verkauf abgeschlossen gewesen ist. Der Erwerber hat ein anders geartetes Unternehmen, nämlich ein Vermietungsunternehmen, betrieben.

Die Ländereulasse zur umsatzsteuerlichen Behandlung der entgeltlichen und unentgeltlichen Geschäftsveräußerung (z. B. OFD Hannover, 31. Mai 2006, S 7100 b - 1 - StO 171) sind dem Urteil gefolgt. Die GiG erfordere „Fortführung“ und diese eine Kontinuität der Betriebsführung und damit eine gewisse Ähnlichkeit zwischen den vor und nach Übereignung ausgeübten Tätigkeiten. Im Bauträger-/Projektentwicklerfall liege keine Geschäftsveräußerung vor. Der Erwerber führe die Bauträgertätigkeit nicht fort, sondern betreibe ein Vermietungsunternehmen.

In der Praxis bestanden seither aber Zweifel, ob für einen Bauträger/Projektentwickler ein Umschlagen in ein Vermietungsunternehmen angenommen werden kann, wenn nach der Errichtung eines Gebäudes oder nach dessen Erwerb und Sanierung eine Vermietung erfolgt und dann längere Zeit vergeht. Von besonderem Interesse war schon immer die Frage, wieviel Zeit vergehen müsse, bis das Vermietungsunternehmen als solches anerkannt wird, das dann als GiG, ohne der Umsatzsteuer zu unterliegen, auf den Erwerber übergeht.

In einem vom XI. Senat des BFH am 12. August 2015 entschiedenen Fall (Az. XI R 16/14) war der Geschäftszweck des Verkäufers der Erwerb, die Sanierung und die Erweiterung der Immobilie. Sanierung und Erweiterung wurden innerhalb von zwei Jahren nach dem Erwerb umgesetzt. Dann begann die Vermietung. Innerhalb eines Jahres waren 52 % der Gesamtnutzfläche vermietet, und binnen weiterer zwei Jahre wurde der Vermietungsstand auf 90 % bis zum Zeitpunkt der Veräußerung gesteigert. Der BFH sah hier die Voraussetzungen der GiG für gegeben an. Der Bauträger (der Verkäufer) habe mit zunehmender Dauer selbst einen auf Vermietung gerichteten, unternehmerischen Nutzungszusammenhang schaffen können, den er im Zuge der Veräußerung des Objekts auf den Erwerber übertragen konnte. Der Vorinstanz, wonach sich eine andere Tätigkeit — die Vermietung — derart stark herausgebildet habe, dass sie am Ende dominiert habe, sei nicht entgegenzutreten.

In einem Urteil vom 25. November 2015 (Az. V R 66/14) ging der V. Senat des BFH davon aus, dass jedenfalls 17 Monate eine ausreichend lange Vermietungsdauer seien, um eine GiG annehmen zu können. Die für eine Geschäftsveräußerung oder für eine Teilgeschäftsveräußerung in Bezug auf ein Vermietungsunternehmen erforderliche Nachhaltigkeit der Vermietung oder Verfestigung der Vermietung liege bei einer Vermietung über insgesamt 17 Monate vor.

Aufgrund der Änderung durch ein BMF-Schreiben vom 16. November 2020 findet sich im aktuellen Umsatzsteueranwendungserlass Abschnitt 1.5 Absatz 2 Satz 4 nun die Regelung, dass eine nachhaltige Vermietungstätigkeit widerlegbar anzunehmen ist, wenn die Vermietungsdauer mindestens sechs Monate betragen hat. Die anfängliche Veräußerungsabsicht des Bauträgers/Projektentwicklers kann dann zurücktreten. Aus der Regelvermutung („widerlegbar“) darf abgeleitet werden, dass dies dann gilt, wenn nicht Umstände vorliegen, wonach die mindestens sechsmonatige Vermietung kein nachhaltig verfolgter Zweck ist. So erfreulich die Klarstellung im UStAE an sich ist, d.h. so sehr die Praxis hinreichende Rechtssicherheit ab einer Vermietungsdauer von sechs Monaten zu schätzen wissen wird, sind jedoch im Satz 5 anschließende Ausführungen störend: *„Keine Geschäftsveräußerung im Ganzen liegt hinsichtlich eines Bauträgers als Veräußerer vor, wenn die unternehmerische Tätigkeit des veräußernden Bauträgers im Wesentlichen darin besteht, ein Gebäude zu errichten und Mieter/Pächter für die einzelnen Einheiten zu finden, um es im Anschluss an die Fertigstellung aufgrund bereits erfolgter Vermietung ertragssteigernd zu veräußern (vgl. BFH-Urteil vom 12. August 2015, XI R 16/14)“*. Die Formulierung wirft die Frage auf, ob das zuvor Geregelte nun mit Satz 5 wieder vollends relativiert werden soll. Nach hier vertretener Ansicht sollte die Aussage im Satz 5 jedoch nicht überbewertet werden, insbesondere weil im Bezugsurteil – hier nämlich in Abgrenzung zu einer nur einmonatigen Vermietung in Urteilssachverhalten der früheren Rechtsprechung

(Rz. 39) – beim Bauträger ein nachhaltiges Vermietungsunternehmen, und damit eine GiG, angenommen wurde. Nach hier vertretener Auffassung wäre eine mindestens sechsmonatige Vermietung für eine GiG grundsätzlich ausreichend, wenn nicht besondere Umstände vorliegen, wonach die Vermietung kein nachhaltig verfolgter Zweck sein sollte.

Zur Berechnung der (mindestens sechsmonatigen) Vermietungsdauer sei noch angemerkt, dass hier wohl (in Übereinstimmung mit der im BFH-Urteil vom 25. November 2015 genannten Vermietungsdauer von 17 Monaten) erst ab dem effektiven Beginn der Vermietung im Sinne von Nutzungsüberlassung gerechnet werden kann und nicht bereits ab einer zeitlich vorangehenden Unterzeichnung des Mietvertrages.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die widerlegbare Vermutung einer nachhaltigen Vermietungstätigkeit, die ab einer Dauer von sechs Monaten gilt, im Sinne der Rechtssicherheit grundsätzlich sehr erfreulich ist, aber im Einzelfall dennoch Unsicherheiten bestehen können, etwa wenn sich im Zuge eines Verkaufsprozesses, ggf. in der Endphase bis zum sog. Closing, Verzögerungen ergeben und aus einer fünfmonatigen Vermietungsdauer sieben Monate werden.

---

## Zwischenhändler

---

Im UStAE ist nun auch geklärt, wie Veräußerungen vermieteter Immobilien an und durch einen Zwischenhändler zu behandeln sind. Streng genommen führt ein Zwischenhändler ja nicht das (Vermietungs-) Geschäft eines Erstverkäufers weiter, und ein Zweiterwerber führt nicht das (Handels-) Geschäft eines Zwischenhändlers weiter. Die nun im UStAE gefundene Regelung ist salomonisch: *„Die für die Geschäftsveräußerung notwendige Fortführung der Geschäftstätigkeit muss bei einer im engen zeitlichen und sachlichen Zusammenhang stehenden mehrstufigen Übertragung nur dem Grunde nach, nicht aber auch höchstpersönlich beim jeweiligen Erwerber vorliegen“*. Das heißt, für eine GiG reicht es in beiden Transaktionen, also bei der Übertragung an einen Zwischenhändler und durch einen Zwischenhändler, aus, dass ein Letzterwerber das Vermietungsunternehmen nachhaltig fortführt.

Zwar findet sich die Argumentation, dass die Fortführung der Geschäftstätigkeit nicht höchstpersönlich beim jeweiligen Erwerber vorliegen muss, bereits in der neueren Rechtsprechung, nämlich im oben genannten Urteil des BFH vom 25. November 2015 (Az. V R 66/14). Der Urteilssachverhalt wies allerdings mehrere Besonderheiten auf: es handelte sich um ein Gebäude auf fremdem Grund und Boden und die Erstübertragung war eine Entnahme durch die Gesellschafter. Da eine Verallgemeinerung nicht zweifelsfrei gewesen wäre, ist die Klarstellung im UStAE umso erfreulicher.

---

## Nachhaltigkeit auf Erwerberseite

---

Der UStAE hat keine Aktualisierung im Hinblick auf die Frage erfahren, welche Anforderungen an die Fortführung des Vermietungsunternehmens beim Erwerber für die Annahme einer GiG gestellt werden, und ebenso ist aus der Rechtsprechung hierzu nichts Neues bekannt. Erwerberseits verlangt der erste Satz in Abschnitt 1.5. Absatz 2 UStAE, dass der Erwerber in bestehende Mietverträge eintritt und dadurch das Vermietungsunternehmen übernimmt, wobei der in Absatz 1a Satz 2 genannte Vorbehalt (mit Verweis auf die EuGH-Rechtsprechung) gilt, dass die sofortige Abwicklung der übernommenen Geschäftstätigkeit eine Geschäftsveräußerung ausschließt.

Da in Bezug auf die umsatzsteuerliche Beurteilung des Veräußerungsvorganges, insbesondere für den Verkäufer, Rechtssicherheit bestehen muss, ob zum Zeitpunkt der Übertragung eine GiG vorliegt, kann nach hier vertretener Auffassung in all jenen Fällen hiervon ausgegangen werden, in denen dem Verkäufer keine Umstände bekannt sind, die die Fortführung durch den Erwerber ausschließen. Dies ist auch in solchen Fällen zu unterstellen, in denen sich der Erwerber (in der Folge) entscheidet, das Vermietungsunternehmen nicht fortzuführen, sei es durch Kündigung des Mietverhältnisses oder durch den Entschluss, bestehende befristete Mietverhältnisse nicht über die Laufzeit hinaus zu verlängern.

Schwieriger wird die Beurteilung, wenn Verkäufer und Käufer bereits bei der Übertragung der Immobilie bekannt ist, dass das Vermietungsunternehmen zwar für eine bestimmte Zeit, jedoch nicht dauerhaft fortgeführt wird. Die Bestimmung des Absatz 1a enthält nur eine Regelung für die sofortige Abwicklung des Vermietungsunternehmens. Sinnvoll wäre eine Ergänzung des UStAE, wonach auch nach sechs Monaten noch eine nachhaltige Fortführung anzunehmen ist. Solange es hieran fehlt, bleibt zur Abwendung der Rechtsunsicherheit nur die Absprache mit den Finanzbehörden, ggf. mittels verbindlicher Auskunft.

---

## Fazit

---

Für die Fälle, in denen Bauträger/Projektentwickler im Anschluss an eine Projektentwicklung für mindestens sechs Monate vermieten, sehen seit Ende 2020 ein BMF-Schreiben und die damit einhergehende Änderung des Umsatzsteueranwendungserlasses vor, dass die Veräußerung nicht der Umsatzsteuer unterliegt. Damit wird eine jahrelang bestehende Rechtsunsicherheit beseitigt.



## Aktuelles zum Schadensrecht: Showdown zwischen V. und VII. Zivilsenat des BGH

Die Geltendmachung fiktiver Mängelbeseitigungskosten – werkvertragliche Schadensbemessung auf dem Prüfstand

Lange Zeit gehörte es zur gefestigten Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH), dass der Besteller einer Werkleistung bei Mängeln Schadensersatz in Höhe der fiktiven Mängelbeseitigungskosten verlangen konnte, wenn die Voraussetzungen für einen Schadensersatzanspruch vorlagen und der Besteller die Mängel nicht beseitigen ließ. Im Jahr 2018 wandte sich der VII. Zivilsenat des BGH von dieser Rechtsprechung mit einer Grundsatzentscheidung ab. Der für das Kaufrecht zuständigen V. Zivilsenat stellt diese Entwicklung jedoch in Frage.

---

**Dr. Philipp Pröbsting, RA,** ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und leitet als Senior Manager das Immobilienrechtsteam von PwC Legal in Düsseldorf. [philipp.proebsting@pwc.com](mailto:philipp.proebsting@pwc.com)

**Julian Gruss, RA,** ist Manager im Immobilienrechtsteam bei PwC Legal in Düsseldorf. [julian.gruss@pwc.com](mailto:julian.gruss@pwc.com)

---

---

### Grundsatzentscheidung des VII. Zivilsenats

---

Die Abkehr von seiner vorherigen Rechtsprechung begründete der VII. Zivilsenat in dem Grundsatzurteil aus dem Jahr 2018 (Urteil vom 22. Februar 2018, Az. VII ZR 45/17) damit, dass der Ersatz der fiktiven Mängelbeseitigungskosten häufig zu einer Überkompensation des beim Besteller vorhandenen Schadens führte. Der VII. Zivilsenat gab insofern einer Schadensermittlung auf Grundlage der Differenzhypothese den Vorrang. Der mangelbedingte Schaden soll sich nach seiner Auffassung vorwiegend an der Differenz zwischen dem tatsächlichen Wert des (mangelhaften) Werkes und dem Wert orientieren, den das Werk in einem mangelfreien Zustand hätte.

Für die (baurechtliche) Beratungspraxis und laufende Gerichtsverfahren hatte dieses Urteil ganz gravierende Folgen: Die strategische Option des Bauherrn, einen Mangel oder Schaden möglicherweise hinzunehmen, über den Ersatz der Beseitigungskosten aber eine wirtschaftliche Kompensation zu erhalten, war nunmehr plötzlich versperrt. Wer Beseitigungskosten geltend machen will, muss seitdem den Schaden oder Mangel auch wirklich beseitigen lassen. Anderenfalls ist er auf die höchst ungewisse Option verwiesen, aus einem Abgleich des Wertes des Auftragsgegenstandes mit und ohne Mangel/Schaden die Differenz im Wege der Minderung zu verlangen.

---

### Abweichende Auffassung des V. Zivilsenats

---

Der V. Zivilsenat stellte diese geänderte Rechtsprechung des VII. Zivilsenats zu den fiktiven Mängelbeseitigungskosten allerdings in Frage. Auch er hatte sich im Rahmen eines Rechtsstreits (Az. V ZR 33/19) mit der Frage befasst, ob dem Käufer einer mit Mängeln (Feuchtigkeitsschäden) behafteten Eigentumswohnung gegenüber dem Verkäufer ein Anspruch auf Schadensersatz in Höhe der fiktiven Mängelbeseitigungskosten zusteht.

Seiner zur fiktiven Schadensberechnung grundsätzlich vertretenen Linie folgend, neigte der V. Zivilsenat dazu, dem Käufer den Anspruch auf Ersatz des nach den fiktiven Mängelbeseitigungskosten ermittelten Schadens zuzubilligen. Durch die geänderte Rechtsprechung des VII. Zivilsenats sah er sich hieran allerdings gehindert.

Vor diesem Hintergrund wandte sich der V. Zivilsenat an den VII. Zivilsenat (Beschluss vom 13. März 2020, Az. V ZR 33/19), um diesen zu seiner Abkehr vom Schadensersatz in Höhe fiktiver Mängelbeseitigung zu befragen.

---

### **Stellungnahme des VII. Zivilsenats**

---

Der VII. Zivilsenat reagierte auf diese Anfrage mit einer klaren Absage und betonte, dass er den Ersatz fiktiver Mängelbeseitigungskosten aufgrund der schuldrechtlichen Besonderheiten des Werkvertrags auch weiterhin ablehne (Beschluss vom 8. Oktober 2020, VII ARZ 1/20). Einen Gleichlauf der Schadensbemessung im Rahmen der Mängelhaftung des Werkvertragsrechts einerseits und des Kaufrechts andererseits halte er aufgrund der unterschiedlichen gesetzlichen Ausgestaltungen der jeweiligen Mängelrechte nicht für geboten.

Anders als das Kaufrecht sehe das Werkvertragsrecht zum Schutz des Bestellers vor einer Vorfinanzierung der Mängelbeseitigung das Recht vor, einen Vorschuss in Höhe der Mängelbeseitigungskosten zu verlangen. Im Werkvertragsrecht bedürfe es aus diesem Grund keines nach den fiktiven Mängelbeseitigungskosten bemessenen Schadensersatzes. Die mit einer Bemessung des Schadens nach den fiktiven Mängelbeseitigungskosten verbundene Überkompensation des Bestellers sei insofern auch nicht gerechtfertigt. Unabhängig davon seien die unterschiedlichen Rechtsauffassungen der beiden Zivilsenate für die Entscheidung des V. Zivilsenats auch gar nicht erheblich. Beide Zivilsenate gingen übereinstimmend davon aus, dass in geeigneten Fällen eine Schätzung des Schadens anhand der Mängelbeseitigungskosten möglich sei.

Was der VII. Zivilsenat übersieht: Gerade die beiden zu entscheidenden Fälle (VII. Zivilsenat: baurechtliche Streitigkeit, V. Zivilsenat: Kauf einer Wohnung) zeigen, wie nah sich die Anwendungsbereiche beider Zivilsenate kommen und wie nah im Ergebnis Werk- und Kaufvertragsrecht beieinanderliegen. Nicht ohne Grund sind an der Nahtstelle häufig Diskussionen über die richtige Einordnung zu beobachten und sogar Mischverträge anerkannt. Dass insoweit zukünftig beide Rechtsprechungen des V. und VII. Zivilsenats nebeneinander bestehen bleiben sollten, erscheint wenig sachgerecht und praktikabel.

---

### **Mögliche Entscheidung durch den Großen Zivilsenat**

---

Dem V. Zivilsenat stehen nun zwei Wege offen, mit der Antwort des VII. Zivilsenats umzugehen: Er kann die Begründung des VII. Zivilsenats für seine zum Werkvertragsrecht vertretene Rechtsauffassung akzeptieren oder er kann die Rechtsfrage dem Großen Zivilsenat des BGH vorlegen (was wahrscheinlich erscheint). Der Große Zivilsenat muss dann bindend für beide Zivilsenate entscheiden. Dies bleibt nicht zuletzt spannend, weil der Große Zivilsenat in den letzten 20 Jahren lediglich dreimal über zwischen den Zivilsenaten streitige Rechtsfragen zu entscheiden hatte und die hier zur Diskussion stehende Frage eine extrem hohe Praxisrelevanz hat.



## Kein Mangel der Mietsache bei Abweichung der Mietfläche von 10 %, sofern es sich bei der Flächenangabe im Mietvertrag nicht um eine vertraglich vereinbarte Sollbeschaffenheit handelt

Bei einer vom Mieter geltend gemachten Mietminderung wegen einer Flächenabweichung ist zu ermitteln, ob die Flächenangabe im Mietvertrag zur Sollbeschaffenheit des Mietgegenstandes geworden ist. Dient eine im Mietvertrag vereinbarte Angabe der Mietfläche lediglich der Beschreibung des Mietobjekts (weil zum Beispiel die Flächengröße bei Vertragsabschluss unerheblich war), so liegt selbst bei einer Minderfläche von 10 % oder mehr kein Mangel vor, der zu einer Mietminderung führt. Die Parteien sind daher in der Mietvertragsanbahnungsphase gehalten, die Verhandlungen gut zu dokumentieren, um den jeweiligen Parteiwillen später auch beweisen zu können

---

**Ansgar Messow**, LL.M., RA,  
ist Senior Manager im  
Bereich Real Estate bei PwC  
Legal in Düsseldorf.  
ansgar.messow@pwc.com

**Irina Schäfer**, RA,  
ist Senior Associate im  
Bereich Real Estate bei PwC  
Legal in Düsseldorf.  
irina.schaefer@pwc.com

---

---

### Die Ausgangslage

Eine aktuelle Entscheidung des Oberlandesgerichts (OLG) Dresden<sup>10</sup> konkretisiert die Anwendung der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (BGH)<sup>11</sup>, wonach bei einer erheblichen Abweichung der tatsächlichen Mietfläche von der vertraglich vereinbarten Mietfläche zu Lasten des Mieters, für welche bei einer Flächenabweichung von mehr als 10 % eine tatsächliche Vermutung spreche, ein Mietmangel i. S. v. § 536 BGB besteht, der zu einer entsprechenden Minderung der Miete führt.

---

### BGH: Minderfläche ab 10 % und mehr als erhebliche Beeinträchtigung der Gebrauchstauglichkeit des Mietgegenstandes

Die Überlassung einer Minderfläche stellt eine Abweichung von der im Mietvertrag vereinbarten Sollbeschaffenheit der Mietfläche gegenüber der tatsächlich dem Mieter überlassenen (Ist-) Fläche dar. Das kann zum Vorliegen eines Mangels der Mietsache führen, wenn die Überlassung der Minderfläche zu einer erheblichen Beeinträchtigung der Gebrauchstauglichkeit des Mietgegenstandes führt. Diese erhebliche Beeinträchtigung muss der Mieter grundsätzlich darlegen und beweisen.<sup>12</sup> Ein solche Beeinträchtigung wird nach dem BGH aber vermutet, wenn eine erhebliche Flächenabweichung vorliegt – was bei einer tatsächlich überlassenen Fläche von mehr als 10 % unter der vertraglich vereinbarten Größe der Fall ist.

---

<sup>10</sup> Vgl. OLG Dresden, Urteil vom 21. Oktober 2020, 5 U 1257/20.

<sup>11</sup> Vgl. BGH, Urteil vom 24. März 2004, VIII ZR 295/03 (Wohnraummiete); Urteil vom 04. Mai 2005, XII ZR 254/01 (Gewerberaumiete).

<sup>12</sup> Vgl. BGH, Urteil vom 25. November 2020, XII ZR 40/19.

---

## OLG Dresden: Kein Mangel bei Minderflächen von 10 % und mehr

---

Die BGH-Rechtsprechung findet nach dem OLG Dresden<sup>13</sup> allerdings nur dann Anwendung, wenn die Angabe der Mietfläche im Vertrag der vertraglichen Festlegung der Sollbeschaffenheit des Mietobjekts dient und nicht lediglich dessen Beschreibung. Die Flächenangabe im Mietvertrag muss Bestandteil des vom Vermieter zu erfüllenden Leistungsprogramms sein, damit eine dahinter zurückbleibende tatsächliche Fläche zum Gewährleistungsrecht der Minderung führen kann.

Es ist im Wege der Auslegung des Mietvertrages nach §§ 133, 157 BGB zu ermitteln, ob die Angabe der Mietfläche im Vertrag die Sollbeschaffenheit vertraglich festlegen oder nur der Objektbeschreibung dienen soll. Anhaltspunkte im Rahmen der Auslegung sind insbesondere die den Mietvertragsabschluss begleitenden Umstände. Dadurch kann auch bei im Mietvertrag fehlenden Angaben zur Flächengröße, z. B. eine gemeinsame Vorstellung zur Wohnungsgröße, Angaben in Zeitungsannoncen oder Exposés, eine vor Vertragsschluss überreichte Flächenberechnung oder ähnliches, eine stillschweigende Vereinbarung über die Fläche (Sollbeschaffenheit) des Mietgegenstandes begründen. Andererseits können die begleitenden Umstände auch belegen, dass nur eine (unverbindliche) Objektbeschreibung von den Parteien gewollt war. Im vom OLG Dresden entschiedenen Fall wurden Flächenangaben nur auf Wunsch Dritter, nämlich der Krankenkassen und dem Finanzamt, mit dem Ziel der nachträglichen Beschreibung des Mietgegenstandes in den Vertrag aufgenommen. Aus diesem Grund handelte es sich dem OLG Dresden zufolge um eine das Objekt beschreibende (unverbindliche) Flächenangabe.

---

### Fazit

---

Den Mietvertragsparteien sei empfohlen, die Mietvertragsverhandlungen und vor allem den Grund/Zweck für Flächenangaben im Mietvertrag gut zu dokumentieren, um auch künftig darlegen zu können, ob die Parteien mit der Angabe eine Sollbeschaffenheit festlegen wollten oder ob es sich um eine (unverbindliche) Objektbeschreibung handeln sollte. Diese Dokumentation kann auch lange Zeit nach dem Vertragsabschluss im Rahmen einer Mietminderung des Mieters plötzlich wieder relevant werden.

Besser noch wäre es, die Parteien einigen sich und regeln im Mietvertrag, dass die Flächenangaben eine Sollbeschaffenheit darstellen oder sie lediglich der (unverbindlichen) Objektbeschreibung dienen. Die dabei widerstreitenden Interessen der Parteien lassen sich in den Vertragsverhandlungen durch gezielte Beratung regelmäßig auflösen.

---

<sup>13</sup> Vgl. OLG Dresden, Urteil vom 21. Oktober 2020, 5 U 1257/20.



## Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die Mietzahlungspflicht von durch den Lockdown betroffenen gewerblichen Mietern

Nach nunmehr einem Jahr COVID-19-Pandemie und den damit verbundenen Auswirkungen für den Einzelhandel und die Gastronomie ist immer noch nicht abschließend geklärt, ob betroffene Mieter weiterhin zur Zahlung der (vollen) Miete verpflichtet sind.

---

**Ansgar Messow**, LL.M., RA,  
ist Senior Manager im  
Bereich Real Estate bei PwC  
Legal in Düsseldorf.  
ansgar.messow@pwc.com

**Irina Schlauch**, RA,  
ist Senior Associate im  
Bereich Real Estate bei PwC  
Legal in Düsseldorf.  
irina.schlauch@pwc.com

---

Die zahlreichen erstinstanzlichen Urteile zur Fragestellung, ob der von der COVID-19-Pandemie betroffene Mieter zur Zahlung der (vollen) Miete trotz behördlicher Schließungsanordnungen verpflichtet ist oder ob ein Mangel des Mietgegenstandes oder eine Störung der Geschäftsgrundlage vorliegt, geben kein einheitliches Bild ab.<sup>14</sup> Nunmehr hat der Gesetzgeber durch die Vermutungswirkung des Art. 240 § 7 EGBGB<sup>15</sup> zwar klargestellt, dass staatliche Maßnahmen zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie zu einer schwerwiegenden Änderung der Geschäftsgrundlage des Mietvertrages führen können. Auch die ersten obergerichtlichen Entscheidungen liegen nunmehr vor. Ein gänzlich einheitliches Bild ergibt sich jedoch (noch immer) nicht.

---

### Gesetzliche Regelung des Art. 240 § 7 EGBGB

---

Der Gesetzgeber hat mit Art. 240 § 7 des Einführungsgesetzes zum Bürgerlichen Gesetzbuche (EGBGB) eine besondere Regelung im Hinblick auf eine Störung der Geschäftsgrundlage (§ 313 Bürgerliches Gesetzbuch, BGB) eingeführt: Danach wird vermutet, dass sich ein Umstand im Sinne des § 313 Absatz 1 BGB, der zur Grundlage des Mietvertrags geworden ist, nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert hat, sofern zum Beispiel Gewerberäume infolge staatlicher Maßnahmen zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie für den Betrieb des Mieters nicht oder nur mit erheblicher Einschränkung verwendbar sind. Einen Automatismus, dass stets eine Störung der Geschäftsgrundlage vorliegt, bedeutet die eingeführte Vermutungsregelung aber nicht; sie ist widerlegbar.

Für die Annahme einer Störung der Geschäftsgrundlage muss neben der Änderung der Geschäftsgrundlage insbesondere für den Mieter auch das Festhalten am unveränderten Vertrag unzumutbar sein. Für eine Unzumutbarkeit ist vom Mieter darzulegen und zu beweisen, wie stark sich die staatlichen Beschränkungen auf den Betrieb des Mieters auswirken. Zu berücksichtigen ist dabei im Einzelfall, wie erheblich Umsätze (z. B. im Vergleich zum Vorjahreszeitraum) zurückgegangen sind, ob der Mieter öffentliche oder sonstige Zuschüsse erhalten hat, ob er Aufwendungen erspart hat, weil er etwa Kurzarbeit angemeldet hat oder der Wareneinkauf weggefallen ist, inwieweit eine Kompensation durch den Online-Handel erfolgt ist, wie lange behördlich angeordnete Schließungen andauern und ob die Möglichkeit des späteren Verkaufs von Waren (z. B. von nicht typischen Saisonartikeln) besteht.

Und selbst wenn alle Voraussetzungen für eine Störung der Geschäftsgrundlage vorliegen, könnte der Mieter nur eine Vertragsanpassung verlangen, welche die schutzwürdigen Interessen beider Vertragsparteien

---

<sup>14</sup> Vgl. *Real Estate Insights*, Ausgabe 26, November 2020, S. 17.

<sup>15</sup> In Kraft getreten am 1. Januar 2021.

(also auch die des Vermieters) in ein angemessenes Gleichgewicht bringt. Das führt nicht automatisch zur Herabsetzung der Miethöhe, sondern kann auch zu einer Stundung oder anderweitigen Regelung der Miethöhe führen.

---

## Obergerichtliche Rechtsprechung

---

Obgleich die Rechtslage weiterhin unklar ist, lehnen die ersten obergerichtlichen Entscheidungen ausnahmslos die Voraussetzungen für einen Mangel der Mietsache und einen Fall der Unmöglichkeit aufgrund der behördlich angeordneten Schließungen ab.<sup>16</sup> Einig sind sich die meisten Gerichte, dass der Anwendungsbereich der Störung der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB) eröffnet ist. Während das OLG München und das OLG Karlsruhe eine Störung der Geschäftsgrundlage im Ergebnis mangels Unzumutbarkeit des Festhaltens am unveränderten Vertrag abgelehnt haben<sup>17</sup>, hat das OLG Dresden eine Reduzierung der Kaltmiete um 50 % für die Dauer der behördlichen Schließungsanordnungen als gerechtfertigt angesehen.<sup>18</sup> Eine Verallgemeinerung dieser Entscheidungen ist jedoch nicht möglich, weil es sich stets um Einzelfallentscheidungen handelt.

---

## Fazit und Ausblick

---

Auch wenn der Gesetzgeber mit der Einführung des Art. 240 § 7 EGBGB eine Klarstellung zum gewerblichen Mietrecht vorgenommen hat. Die sich weiterhin aufdrängende Frage, in welcher Höhe die Miete bei Einschränkungen durch staatliche Maßnahmen zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie geschuldet ist, klärt das Gesetz nicht und der Gesetzgeber überlässt die Klärung damit den Gerichten. Es zeichnet sich ab, dass es zur Beantwortung der Frage entscheidend auf die Prüfung des § 313 BGB ankommt und insbesondere darauf, inwieweit der Mieter im Einzelfall darlegen und beweisen kann, wie erheblich er von den staatlichen Maßnahmen zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie betroffen ist. Möchten die Mietvertragsparteien Rechtssicherheit, ist Ihnen weiterhin zu raten<sup>19</sup>, eine im Sinne einer partnerschaftlichen Geschäftsbeziehung faire und einvernehmliche Lösung zur Höhe der Miete herbeizuführen, welche die beiderseitigen Interessen berücksichtigt.

---

<sup>16</sup> Vgl. OLG München, Beschluss vom 17. Februar 2021, 32 U 6358/20; OLG Karlsruhe, Urteil vom 24. Februar 2021, 7 U 109/20; OLG Dresden, Urteil vom 24. Februar 2021, 5 U 1782/20.

<sup>17</sup> Vgl. OLG München, a.a.O.; OLG Karlsruhe, a.a.O.

<sup>18</sup> Vgl. OLG Dresden, a.a.O.

<sup>19</sup> Vgl. *Real Estate Insights*, Ausgabe 26, Mai 2020, S. 147.



# Fachbeiträge aus Österreich

## Pandemiebedingte Unbrauchbarkeit von Bestandobjekten: Risiken für Bestandgeber aus rechtlicher und bilanzieller Sicht

---

**Mag. Karl Koller**, LL.M., RA, ist Partner und leitet bei PwC Legal Österreich die Praxisgruppe Real Estate & Construction mit Schwerpunkt auf Immobilientransaktionen und -entwicklungen.  
karl.koller@pwc.com

**Elias Pressler**, ist Rechtsanwaltsanwärter und Senior Consultant der Praxisgruppe Real Estate & Construction bei PwC Legal Österreich. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Bereich Immobilientransaktionen.  
elias.pressler@pwc.com

**Marius Richter**, WP/StB ist Director im Bereich Assurance bei PwC in Wien.  
marius.richter@pwc.com

---

---

### Gesetzliche Mietzinsbefreiung

---

Zusammengefasst ist gemäß dem österreichischen Allgemeinen bürgerlichen Gesetzbuch (ABGB) kein Miet- oder Pachtzins zu entrichten, wenn das Mietobjekt wegen „außerordentlicher Zufälle“ wie dem Auftreten einer „Seuche“ gar nicht gebraucht oder benutzt werden kann (§ 1104). Nach § 1105 ABGB steht bei Mietverträgen bei bloß beschränktem Gebrauch ein anteiliger Mietzinsminderungsanspruch zu.

Das Mietminderungsrecht für außerordentliche Zufälle kann vertraglich ausgeschlossen werden. Im Einzelfall ist daher der konkrete Vertrag auf einen solchen Ausschluss zu prüfen.

---

### Praxis

---

Die COVID-19-Pandemie ist nach derzeit wohl überwiegender Auffassung als außerordentlicher Zufall im Sinne des § 1104 ABGB zu qualifizieren. Nach unserer Erfahrung wurden vor dem Auftreten der COVID-19-Pandemie Mietminderungen aufgrund § 1104 ff ABGB vertraglich kaum ausgeschlossen und es sind die „Seuchenparagraphen“ meist grundsätzlich anwendbar. In der Praxis fordern einige Bestandgeber Mieten jedoch weiterhin ein oder verlangen die Beantragung und Weiterleitung gewährter staatlicher Zuschüsse durch den Mieter.

Juristisch sind viele Details – bspw. ob und inwieweit staatliche Hilfgelder überhaupt an Vermieter weitergeben werden dürfen bzw. Zuschüsse den Minderungsanspruch reduzieren – weiterhin offen.

---

### Aktuelle Rechtslage – Erste Urteile

---

Bislang hat das Bezirksgerichts Meidling in zwei Urteilen entschieden, dass bei pandemiebedingten Betriebsschließungen die Pflicht zur Zahlung des Mietzinses mit Verweis auf § 1104 ABGB entfällt.

Begründet wurde dies im Wesentlichen damit, dass gänzliche Unbrauchbarkeit aufgrund der verhängten Lockdowns vorlag und mangels anderer Möglichkeiten die Bestandobjekte – einen Friseursalon und ein Modegeschäft – zu nutzen, kein Raum für eine bloß teilweise Mietzinsreduktion gegeben sei.

Eine allgemeine Mietzinsbefreiung für verschiedene Bestandnehmer kann daraus jedoch nicht abgeleitet werden. Die Anwendbarkeit dieser Entscheidungen muss jedenfalls im konkreten Einzelfall erfolgen.

Auch wurde bereits kritisiert, dass durchaus vorhandene, weniger mieterfreundliche Meinungen in der Literatur vom Bezirksgericht in seiner Entscheidung nicht behandelt wurden.

Für die besonders betroffene Gastronomie steht eine diesbezügliche Entscheidung aktuell noch aus. Als prominentes Beispiel läuft hier derzeit ein Verfahren gegen ein Wiener Traditionscafé, bei welchem der Vermieter wegen Mietrückständen bereits auf Räumung geklagt hat.

---

## **Rechtsgutachten**

---

Bisherige Rechtsgutachten stärken tendenziell die Mieterseite. Zuletzt hat in einem solchen Gutachten die Dekanin der Rechtswissenschaftlichen Fakultät der Universität Wien, Brigitta Zöchling-Jud, die Ausdehnung der Zinsminderung bei eingeschränkter Nutzbarkeit auch auf Pachtverträge und damit Unternehmenspächter befürwortet. Dies ist bisher äußerst umstritten, da das ABGB den Anspruch auf teilweise Zinsminderung nur bei Mietverträgen und bei höchstens auf ein Jahr laufenden Pachtverträgen vorsieht.

---

## **Ausblick**

---

Höchstgerichtliche Entscheidungen zu § 1104 ff ABGB im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie stehen freilich noch aus. Eine gewisse Rechtssicherheit ist wohl erst nach einer ausführlichen Auseinandersetzung des Obersten Gerichtshofes mit diesen Rechtsfragen zu erwarten.

---

## **Bilanzierungssicht**

---

Aus Vermietersicht ist aufgrund der auch weiterhin bestehenden Unsicherheiten hinsichtlich der genauen Auslegung der Rechtsnormen §§ 1104 und 1105 ABGB zu validieren, inwiefern die Mieter die überlassenen Mietobjekte nicht oder nur teilweise aufgrund behördlicher Anordnung nutzen konnten. Je nach Einschätzung kann dies unter Umständen dazu führen, dass offene Mietforderungen nicht rechtmäßig bestehen und die korrelierenden Mieterlöse während der Lockdown-Phase nicht realisiert werden durften, was somit die Ertragslage des Vermieters schwächt.

Bei in Lockdown-Phasen eingenommenen Mietzinsen besteht unter Umständen und je nach Einzelfall das Risiko eines Rückerstattungsanspruchs, welchem Vermieter in ihren Abschlüssen durch entsprechende Risikovorsorgen in Form von Verbindlichkeitsrückstellungen Rechnung tragen müssen.

---

## **Empfehlung**

---

In den meisten Fällen sind aufgrund der bestehenden Unsicherheiten, die im Einzelfall auch noch länger andauern können, einvernehmliche Vereinbarungen für beide Parteien sinnvoll, um rasch Rechtssicherheit und damit wirtschaftliche Entscheidungsgrundlagen zu schaffen.



# Fachbeiträge aus der Schweiz

## Aktuelle Entwicklungen bei der Verlustverrechnung im Immobilienbereich in der Schweiz – grosser Plan oder Chaos pur?

In jüngerer Vergangenheit hat das Schweizerische Bundesgericht diverse wegweisende Entscheide zum Thema Verlustverrechnung im Immobilienbereich getroffen. Dieser Artikel soll eine Übersicht über die neuesten Entscheide liefern, deren Auswirkungen auf die verschiedenen Rechtsformen aufzeigen und einen Blick in die Zukunft wagen.

---

**Jochen Richner,**  
Director im Bereich Real Estate Tax in Basel und Zürich bei PwC Schweiz.  
jochen.richner@pwc.ch

**Florian von Felten,**  
ist Senior Manager im Bereich Real Estate Tax in Basel bei PwC Schweiz.  
florian.von.felten@pwc.ch

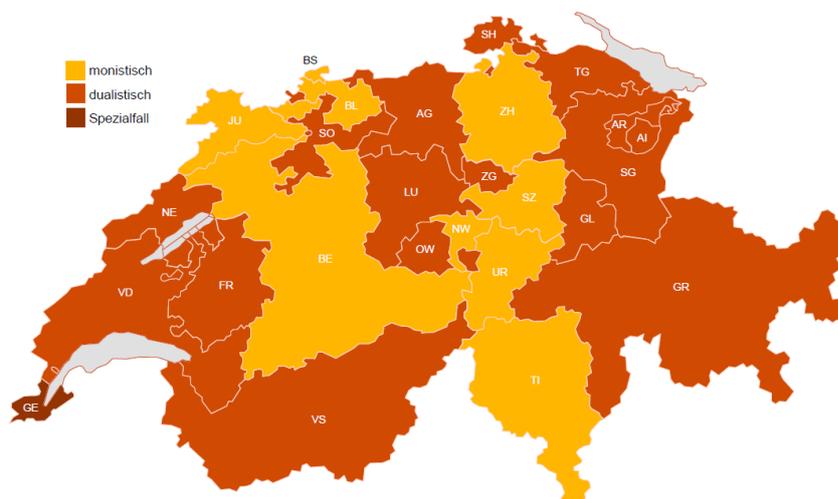
---

Die steuerliche Verlustverrechnung bei Immobilien – eine ohnehin komplexe Thematik – unterliegt in der Schweiz sechsundzwanzig zum Teil sehr unterschiedlichen Systemen. Einerseits ist sie durch den Bund kaum harmonisiert, weshalb die Kantone – und teilweise sogar die Gemeinden – grossen Spielraum haben. Andererseits gelten bei der Grundstückgewinnsteuer zwei konzeptionell stark divergierende Systeme (vgl. Abbildung 5):

Im **monistischen System** unterliegen sowohl die Gewinne aus der Veräusserung von Grundstücken des Privat- als auch jene des Geschäftsvermögens der Grundstückgewinnsteuer.

Im **dualistischen System** werden lediglich Gewinne aus der Veräusserung von Grundstücken des Privatvermögens von der Grundstückgewinnsteuer erfasst. Derartige Gewinne im Geschäftsvermögen unterliegen der Einkommens- (natürliche Personen) bzw. der Gewinnsteuer (juristische Personen).

Die Koexistenz dieser Systeme ist an sich bereits komplex. Wenn aber Gewinne und Verluste zwischen beiden Systemen verrechnet werden sollen, stellen sich weitere Fragen.



**Abb. 5: Regional unterschiedliche Systeme der steuerlichen Verlustrechnung bei Immobilien**

Aus diesen Gründen stellt die Verlustverrechnung im Immobilienbereich insbesondere für interkantonal tätige Anleger eine Herausforderung dar. Problematisch sind dabei vor allem Ausscheidungsverluste, also das „ins Leere fallen“ von Verlusten aufgrund von interkantonalen Kollisionen. Das Schweizerische Bundesgericht hat in den vergangenen Jahren einige wegweisende Entscheide (BGE) getroffen, die für mehr Klarheit sorgen, aber auch neue Fragen aufwerfen (vgl. Abbildung 6).



**Abb. 6: Wegweisende Entscheidungen (BGE) im Zeitablauf**

## Verlustverrechnung beim Verkauf von Liegenschaften

### BGE 2C\_1080/2014 vom 5. Juli 2016

Das Bundesgericht hat entschieden, dass die **innerkantonale** Verlustverrechnung bei steuerbefreiten juristischen Personen wie Vorsorgeeinrichtungen in allen Kantonen zulässig sein muss, unabhängig von den kantonalen Gesetzesbestimmungen oder dem anwendbaren System.

### BGE 2C\_216/2019 vom 28. Januar 2020

Das Bundesgericht kam zu dem Schluss, dass das Schlechterstellungsverbot auch für die Grundstückgewinnsteuer gilt. Dies bedeutet, dass ein Fonds mit Immobilien in mehreren Kantonen nicht stärker belastet werden darf als ein Fonds, der nur Immobilien in einem Kanton hält. Zudem hat das Bundesgericht festgehalten, dass der Ort der Fondsleitung für die Steuerauscheidung von Immobilienfonds ohne Bedeutung ist.

Demzufolge hat das Bundesgericht entschieden, dass eine **interkantonale** Verlustverrechnung bei steuerbefreiten kollektiven Kapitalanlagen mit direktem Grundbesitz zulässig ist.

## Laufende Verlustverrechnung

### BGE 2C\_285/2018 vom 5. November 2019

Eine Immobiliengesellschaft mit Sitz im Kanton Aargau hat einen Gesamtgewinn erzielt, welcher durch Verluste in anderen Kantonen geschmälert worden ist. Nach bisheriger Praxis hat Aargau Gewinne und Verluste proportional verrechnet. Der Kanton Thurgau als Spezialsteuerdomizil hat die objektmässige

Methode angewendet, wonach die Verluste in erster Linie mit dem Gewinn am Hauptsteuerdomizil zu verrechnen sind.

Das Bundesgericht hat das Vorgehen von Thurgau gestützt. Somit sind bei Immobiliengesellschaften die Verluste aus Spezialsteuerdomizilen in erster Linie mit Gewinnen am Hauptsitz zu verrechnen. Ein eventuell verbleibender Verlust ist proportional den übrigen Kantonen mit Gewinnen zuzuweisen. Gemäss Bundesgericht ist diese Variante näher am Grundsatz, wonach Liegenschaftsgewinne am Ort der gelegenen Sache zu versteuern sind. Leider ist anhand der Formulierung des Urteils nicht klar, ob dies nur für Immobiliengesellschaften mit eigener Verwaltungstätigkeit gilt (was u. E. sachgerecht wäre) oder ob dies auch für reine Investmentvehikel wie Immobilienfonds (mit „fiktivem“ Hauptsitz) anwendbar ist. Diesbezüglich sind aktuell Diskussionen zwischen den kantonalen Steuerverwaltungen im Gange.

---

### **Exkurs: Gesetzesanpassung im Kanton Zürich per 1. Januar 2019**

---

Unter Berücksichtigung verschiedener kantonalen und bundesgerichtlicher Urteile hat der Kanton Zürich per 1. Januar 2019 sein Steuergesetz angepasst und lässt nun eine Anrechnung von Geschäftsverlusten auf Grundstücksgewinne grundsätzlich zu. Hier zeigt sich, dass der Harmonisierungsdruck auf die Kantone zunimmt.

---

### **Fazit und Ausblick**

---

Dieser Querschnitt durch die BGE der vergangenen Jahre verdeutlicht, dass sich bei der Verlustverrechnung im Immobilienbereich aktuell viel bewegt. Bisher beschränken sich die Entscheide vorwiegend auf gewinnsteuerbefreite Immobilienanleger. Teilweise geht aus der Rechtsprechung aber nicht sehr deutlich hervor, für welche Rechtsformen die Entscheide anwendbar sind. Eine unterschiedliche Behandlung der steuerbefreiten und der steuerpflichtigen Immobilieninvestoren bei der Verlustverrechnung erscheint unseres Erachtens jedoch grundsätzlich nicht sachgerecht. Nur durch eine einheitliche Behandlung könnte bei der Verlustverrechnung mehr Klarheit geschaffen und somit das Kollisionspotential zwischen den Kantonen gesenkt werden. Es ist davon auszugehen, dass es in naher Zukunft weitere interessante Entscheide geben wird. Im Sinne der Rechtssicherheit und der Übersichtlichkeit wäre dies wünschenswert.

# Service

## Veröffentlichungen



### Emerging Trends in Real Estate® – The global outlook for 2021

Urban Land Institute und PwC, April 2021, 44 Seiten, Englisch

Die gemeinsam mit dem Urban Land Institute (ULI) herausgegebene Publikation „*Emerging Trends in Real Estate® - The global outlook for 2021*“ fasst die Ergebnisse und Trends der drei zuvor erschienenen regionalen Marktstudien aus Nordamerika, Asien und Europa für das Jahr 2021 zusammen und ergänzt diese durch aktuelle Interviews und Analysen von führenden Immobilienexperten.

#### Download:

[www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/asset-management/emerging-trends-real-estate/global-outlook-2021.html](http://www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/asset-management/emerging-trends-real-estate/global-outlook-2021.html)



### Emerging Trends in Real Estate® – Asia Pacific 2021

Urban Land Institute und PwC, Dezember 2020, 60 Seiten, Englisch

Die gemeinsam mit dem Urban Land Institute (ULI) durchgeführte Marktstudie „*Emerging Trends in Real Estate® – Asia Pacific 2021*“ basiert auf mehr als 390 Befragungen und Interviews, die 2020 mit relevanten Marktteilnehmern aus Asien und im Hinblick auf die asiatische Region durchgeführt wurden. Die jährlich durchgeführte Studie gibt eine Einschätzung zur Entwicklung des Immobilienmarktes von Japan bis Australien und wurde bereits zum 15. Mal in Folge veröffentlicht.

#### Download:

[www.pwc.com/sg/en/publications/aprealestemerging.html](http://www.pwc.com/sg/en/publications/aprealestemerging.html)



### Real Estate Going Global - Worldwide country summaries

PwC, Dezember 2020, 743 Seiten, Englisch

Dieser Leitfaden der von PwC-Experten des Immobilienbereichs aus 50 Ländern weltweit zusammengestellt wurde, enthält die wichtigsten steuerlichen und rechtlichen Aspekte, die bei Investitionen in Immobilien in den jeweiligen Ländern beachtet werden müssen.

#### Download:

[www.pwc.com/goingglobal](http://www.pwc.com/goingglobal)



### Die Menschen wollen reisen

PwC-Kurzstudie und Branchenausblick zum deutschen Hotelmarkt  
PwC, Februar 2021, 16 Seiten, Deutsch

Für diese Studie wurden im Dezember 2020 Betreiber von rund 320 Hotels mit einer Kapazität von mehr als 50.000 Zimmern zu ihren Erfahrungen in der Covid-19-Krise und ihren Geschäftserwartungen befragt. Die Ergebnisse stellen wir in dieser Kurzstudie zum deutschen Hotelmarkt vor.

#### Download:

[www.pwc.de/de/real-estate/die-menschen-wollen-reisen.html](http://www.pwc.de/de/real-estate/die-menschen-wollen-reisen.html)



### Data Center Outlook 2021

#### Big data = big business?

PwC, Dezember 2020, 35 Seiten, Deutsch und Englisch

Kaum eine andere Assetklasse repräsentiert die enge Verbindung von Real Estate, Infrastruktur und Tech besser als das Data-Center. Mit dieser noch jungen Immobilienart rückt eine Assetklasse in das Blickfeld von Investoren, die Investitionsmöglichkeiten mit Wachstumspotential suchen. Doch noch ist der europäische Markt relativ unterentwickelt und stark fragmentiert. Für diese Studie wurden daher verschiedene Fragen in Bezug auf die neue Assetklasse der Data Center gemeinsam mit den Branchenexperten der German Datacenter Association (GDA) an eine Vielzahl führender Experten der Immobilienwirtschaft sowie namhafter Data-Center-Betreiber gestellt und ausgewertet.

#### Download:

[www.pwc.ch/en/publications/2020/PwC\\_Real-Estate-Investor-Survey\\_November-2020.pdf](http://www.pwc.ch/en/publications/2020/PwC_Real-Estate-Investor-Survey_November-2020.pdf)



### PwC-Immosppektive

Interpretation der FPRE-Metaanalyse Immobilien – Februar 2021

PwC Schweiz, Februar 2021, 4 Seiten, Deutsch und English

PwC-Immosppektive richtet sich an alle Akteure des Schweizer Immobilienmarktes und bietet einen prägnanten Überblick über das aktuelle Marktgeschehen in der Schweiz. Neben einer verständlichen Darstellung und Interpretation der neuesten Kennzahlen des Forschungs- und Beratungsunternehmens Fahrländer Partner zeigt die Publikation den Einfluss der volkswirtschaftlichen Daten auf unterschiedliche Segmente und Immobilienteilmärkte auf. In jeder Ausgabe werden zudem aktuelle Marktentwicklungen und Branchentrends näher beleuchtet. Die PwC-Immosppektive erscheint vierteljährlich – gleichzeitig mit der Metaanalyse von Fahrländer Partner.

#### Download:

[www.pwc.ch/de/insights/immobilien/immosppektive.html](http://www.pwc.ch/de/insights/immobilien/immosppektive.html)

# Veranstaltungen

Informieren Sie sich hier über Messen und Veranstaltungen, auf denen Sie Einblicke in aktuelle Entwicklungen erhalten und direkt mit unseren Experten ins Gespräch kommen können.

Aufgrund der aktuellen Maßnahmen zur Eindämmung der Corona-Pandemie wurden zahlreiche Präsenzveranstaltungen, auf denen PwC mit Experten aus dem nationalen wie internationalen PwC-Netzwerk gewöhnlich vertreten ist, bis auf Weiteres abgesagt.

Sprechen Sie uns gern an, wenn Sie einen individuellen Gesprächstermin wünschen!

Alternativ bieten wir die Möglichkeit der Teilnahme an Online-Veranstaltungen an.

## **Webcast-Reihe „The new normal – the future of the real assets industry“**

5. Mai 2021, 9:30 bis 11 Uhr und weitere Termine

In unserer Webcast-Reihe möchten wir Sie mittwochs im 14-tägigen Abstand über die Entwicklungen in der Real Assets Industry in der COVID-19-bedingten neuen Normalität informieren. Neben dem bisherigen Themenschwerpunkt Immobilien werden wir zukünftig auch Themen im Bereich Infrastruktur beleuchten.

Bei Interesse können Sie sich gern für die nächste Veranstaltung unter dem folgenden Link anmelden:  
[www.pwc-events.com/Real-Estate-WebCast](http://www.pwc-events.com/Real-Estate-WebCast)

## **Webcast-Reihe „What’s new in the real estate tax world?“**

16. Juni 2021, 13 bis 14 Uhr

In dieser Webcast-Reihe veranstalten wir seit September im monatlichen Abstand Panel-Diskussionen mit Experten aus dem weltweiten PwC-Netzwerk zu aktuellen Themen aus dem Bereich Steuern mit internationalem Bezug für die Immobilienbranche.

Bei Interesse können Sie sich gern für die nächste Veranstaltung unter dem folgenden Link anmelden:  
[www.pwc-events.com/globalretax](http://www.pwc-events.com/globalretax)

## **Webinar-Reihe „Real estate investments in Europe“**

26. April – 7. Mai 2021, 8:30 bis 9:30 Uhr

In unserer täglichen Webinar-Spotlight-Serie „Tax update from...“ erhalten Sie einen kompakten Überblick über die aktuellen steuerlichen Entwicklungen in verschiedenen europäischen Märkten. Unsere Steuerexperten erklären mögliche praktische Auswirkungen auf die typischen Anlagestrukturen für deutsche Immobilieninvestoren in den entsprechenden Ländern.

Bei Interesse können Sie sich gern für die nächsten Veranstaltungen unter dem folgenden Link anmelden:  
[www.pwc-events.com/realestatetax-europe](http://www.pwc-events.com/realestatetax-europe)

# Über uns

## Ihre Ansprechpartner

Im Bereich Real Estate von PwC arbeiten Immobilienökonom (ebs) und Immobilienbewerter, (MRICS, HypZert), Bankfachleute, Steuerberater, Juristen, Volks- und Betriebswirte, Finanzanalysten, Wirtschaftsprüfer, Wirtschafts- und Bauingenieure, Architekten und Projektentwickler, Ingenieure für Maschinenbau und Umwelttechnik, Branchenspezialisten (Hotel, Logistik und Flughafen) und IT-Experten interdisziplinär eng zusammen.

Wenn Sie Anmerkungen und Fragen zu einzelnen Beiträgen oder zu unserem Newsletter im Allgemeinen haben, können Sie sich gern an uns wenden. Wir freuen uns auf Ihr Feedback.

---

### PwC Deutschland

---

#### **Thomas Veith**

Tel.: +49 69 9585-5905

thomas.veith@pwc.com

PwC Deutschland ist mit fast 12.000 Mitarbeitern und einer Gesamtleistung von 2,3 Milliarden Euro eine der führenden Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften.

An 21 Standorten arbeiten Experten für nationale und internationale Mandanten jeder Größe. PwC bietet Dienstleistungen an in den Bereichen Wirtschaftsprüfung und prüfungsnahe Dienstleistungen (Assurance), Steuer- und Rechtsberatung (Tax & Legal) sowie Beratung in den Bereichen Deals und Consulting (Advisory).

---

### PwC Österreich

---

#### **Peter Fischer**

Tel.: +43 1 50188-0

peter.fischer@pwc.com

Vertrauen in der Gesellschaft aufbauen und wichtige Probleme lösen – das sehen wir bei PwC als unsere Aufgabe. Wir sind ein Netzwerk von Mitgliedsunternehmen in 155 Ländern. Mehr als 284.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erbringen weltweit qualitativ hochwertige Leistungen im Bereich Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Rechtsberatung und Unternehmensberatung.

Sagen Sie uns, was für Sie von Wert ist. Und erfahren Sie mehr auf [www.pwc.at](http://www.pwc.at).

In Österreich unterstützen wir unsere Kunden an fünf Standorten mit über 1.260 Experten und rund 60 Partnern. Auf unsere Expertise vertrauen der öffentliche Sektor, Banken sowie lokal und global führende Unternehmen – vom Familienbetrieb bis zum Weltkonzern. Im Geschäftsjahr 2019/2020 erwirtschafteten die in der PwC Österreich-Gruppe konsolidierten Gesellschaften einen Umsatz von 161,6 Millionen Euro.

---

### PwC Schweiz

---

#### **Marie Seiler**

Tel.: +41 58 792-5669

marie.seiler@pwc.ch

Der Zweck von PwC ist es, das Vertrauen in der Gesellschaft weiter aufzubauen und wichtige Probleme zu lösen. Wir sind ein Netzwerk von Firmen, das in 155 Ländern über 284.000 Mitarbeitende beschäftigt. Diese setzen sich dafür ein, in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Beratung und Steuern erstklassige Dienstleistungen zu erbringen.

PwC Schweiz hat über 3.250 Mitarbeitende und Partner an 14 verschiedenen Standorten in der Schweiz und einem im Fürstentum Liechtenstein. Erfahren Sie mehr und sagen Sie uns, was für Sie wichtig ist, unter: [www.pwc.ch](http://www.pwc.ch)

# Redaktion

Für Ihre Fragen, Hinweise und Anmerkungen zum Newsletter steht Ihnen unsere Ansprechpartnerin aus der Redaktion gern zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihr Feedback.

**Natascha Heidbreder**

PwC Deutschland  
natascha.heidbreder@pwc.com

# Bestellung und Abbestellung

Sie möchten diesen Newsletter abonnieren? Für neue Interessenten besteht die Möglichkeit, sich über unsere Homepage als Abonnent\*in registrieren zu lassen:

**PwC Deutschland**

[www.pwc.de/real-estate-insights](http://www.pwc.de/real-estate-insights)

Wenn Sie den PDF-Newsletter *Real Estate Insights* abbestellen möchten, senden Sie bitte eine leere E-Mail an:

[UNSUBSCRIBE\\_real\\_estate\\_insights@de.pwc.com](mailto:UNSUBSCRIBE_real_estate_insights@de.pwc.com)

**PwC Österreich**

[www.pwc.at/de/newsletter/real-estate-insights.html](http://www.pwc.at/de/newsletter/real-estate-insights.html)

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in den Fachartikeln zum Teil auf die gleichzeitige Verwendung weiblicher und männlicher Sprachformen verzichtet und das generische Maskulinum verwendet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für beide Geschlechter.

Die Beiträge dieser Publikation sind zur Information unserer Mandanten bestimmt. Für die Lösung einschlägiger Probleme greifen Sie bitte auf die angegebenen Quellen oder die Unterstützung unserer Büros zurück. Meinungsbeiträge geben die Auffassung der einzelnen Autoren wieder.

© April 2021. PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Alle Rechte vorbehalten.  
"PwC" bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der Mitgliedsgesellschaften der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.

[www.pwc.de](http://www.pwc.de)